BİZDEN HABERLER

KOÇ TOPLULUĞU'NUN AYLIK DERGİSİ

Ağustos 2004

Sayı 317

NAZENİN IV

Engin Denizlere Açılıyor

Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç: "Deniz Yaşam Getirir"

Koç

İSO 500'de Koç Damgası

İçindekiler

Küresel Vizyon 4
- *Nazenin IV Dünya Denizlerine Açılıyor*
- *Yeni Türk Lirası'na Geçiş*
- *AB ile Müzakere Süreci ve Türkiye*
- *IVECO Başkan Yardımcısı Jean Brunol ile Bir Söyleşi*
- *Koç Statoil Gözünü Piyasa Liderliğine Dikti*
- *Almanya'daki Fabrika Türkiye'ye Nasıl Taşındı*

İletişim 22
- *İnegöl'den Dünyaya Bir Eğitim Köprüsü*
- *Erdoğan Gönül'ü Sevgiyle Anıyoruz*
- *Çalışan Memnuniyeti Anketi*
- *Yorulduğunuzda Küçük Bir Mola Hayat Kurtarabilir*
- *Üstün Performans için Önce "İstemek" Gerekir*

İnsan Kaynakları 34
- *Hedef, Kalite ve Verimlilik*

Kültürel Vizyon 35
- *Bir Karede "Uçmak"*

Birlikte Başarmak 36
- *Bayrampaşa Ford Otosan Yetkili Bayii Ahmet Keleş*

Hayata Dair 38
- *Sarıyer Belediyesi Koç Üniversitesi ile Geleceğe Yürüyor*

Dergimizin son hazırlıklarını yaptığımız günlerde İstanbul Sanayi Odası'nın "500 Büyük Sanayi Kuruluşu" araştırması yayınlandı. Bir yandan Koç Topluluğu'na bağlı beş şirketin bu araştırmada ilk on içinde yer alması, diğer yandan da Ford Otosan'ın genel sıralamada ilk kez bir özel sektör şirketi olarak ikinci olması hepimiz için ayrı bir gurur kaynağı oldu. Özel sektör sıralamasında Ford Otosan birinci olurken, Arçelik, Tofaş, Aygaz ve Beko Elektronik ilk on içinde yer aldılar.

Engin Denizlere Açılmak

Koç Topluluğu Şeref Başkanı **Rahmi M. Koç**, kısa bir süre sonra "Nazenin IV" isimli teknesiyle dünya turuna çıkıyor. Yaklaşık iki yıl sürecek bi yolculuk öncesinde Rahmi M. Koç ile yaptığımız söyleşide dünya turunu, macera ile disiplini buluşturan bu zorlu yolculuğu ve elbette denize olan tutkusunu konuştuk.

AB ve Yeni Türk Lirası

Tüm Türkiye tarafından büyük bir heyecanla beklenen **Avrupa Birliği Zirvesi**'ne sayılı aylar kaldı. Türkiye'nin Avrupa'daki geleceğini belirleyecek müzakere sürecinin ne zaman başlayacağı yıl sonunda kesinlik kazanacak. Bu sürece hazırlıklı olmak, gereken çalışmaları yapabilmek, geleceğe umutla bakabilmenin tek yolu. Bu konudaki uzmanlardan biri olan ve uzun yıllar diplomatlık yapan **Cem Duna** ile müzakere sürecinde özel sektörü bekleyen "ödevler" ve Avrupa'daki farklı ülkelerde bu konuda yaşananlar ile ilgili bir söyleşi yaptık. Gündemin bir diğer önemli maddesi ise **Yeni Türk Lirası**. 1 Ocak 2005 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere, Türk Lirası'ndan altı sıfır atılacak ve yeni para birimimiz Yeni Türk Lirası olacak. Uzun bir süredir hazırlıkları yapılan bu konuyu, Koç Topluluğu Finansman Grubu Başkanı Dr. **Rüşdü Saraçoğlu** ile konuştuk. Uzun yıllar Merkez Bankası Başkanlığı da yapan Saraçoğlu'nun bu konudaki saptamaları gerçekten çok ilginç.

Eğitimde Farklıyı Yakalamak

Avrupa Birliği'ne girişimiz konuşulurken, Bursa İnegöl'deki **Vehbi Koç Vakfı Koç İlköğretim Okulu**, çoktan Avrupa Birliği'ne girmiş durumda. Okulun öğrenci ve eğitimcilerinin çabası, **DemirDöküm**'ün desteğiyle, İnegöl'den Avrupa'ya bir eğitim köprüsü kurulmuş. Okulun öğrencileri, hazırladıkları projelerle, uluslararası yarışmalara katılıyor, ödüller alıyorlar.

Eğitim kurumları yerleştikleri bölgede farklı bir hayatın başlamasını da sağlıyor. İnegöl örneğinde olduğu gibi bir kasaba da olabilir bu, **Koç Üniversitesi** ve **Sarıyer** örneğinde olduğu gibi büyük bir ilçe de. Sarıyer Belediye Başkanı **Yusuf Tülün** ile yaptığımız söyleşi, üniversitenin ilçeyi nasıl değiştirdiğini, neler kattığını gözler önüne seriyor.

Geçtiğimiz yıl 16 Temmuz'da aramızdan ayrılan Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi **Erdoğan Gönül**'ü ölümünün birinci yılında andık. Türkiye'de otomotiv sektörü denince akla gelen ilk isimlerden olan Erdoğan Gönül'ü bir kez daha saygıyla anıyoruz.

Hasan Bengü
Koç Holding Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Başkanı

BİZDEN HABERLER
KOÇ HOLDİNG A.Ş. AYLIK YAYIN ORGANI
Yazışma Adresi: Bizden Haberler
Nakkaştepe, Azizbey Sok. No: 1
81207 Kuzguncuk-İstanbul
Tel: (0 216) 531 03 86
Fax: (0 216) 343 15 37
Internet: http://www.koc.com.tr
e-mail: bizdenhaberler@koc.com.tr
Ağustos 2004 Sayı: 317

Sahibi: Koç Holding A.Ş. adına F. Bülend Özaydınlı
Genel Yayın Yönetmeni: Hasan Bengü
Sorumlu Yönetmen: Fatma Nur Halil
Editör: Burak Tezcan
Sanat Yönetmeni: Nihal Atatepe
Yayın Kurulu: Şeref Oğuz, Ali Boratav, Şeniz Akan, Ülkü S. Osmanoğlu, Arın Dörtok
Yapımcı: Kesişim Yayıncılık ve İletişim Hizmetleri Ltd. Şti. Tel: (0 212) 288 79 70-71
Renk Ayrımı ve Baskı: Çali Grafik Matbaacılık A.Ş.
Tel: (0 212) 696 52 27 (pbx)

Bu dergideki yazı ve resimler kaynak belirtilmek suretiyle kullanılabilir.

Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç, kısa bir süre sonra "Nazenin IV" adlı teknesiyle dünyayı dolaşmaya başlayacak. Geziye az bir zaman kala "Bizden Haberler"in sorularını yanıtlayan Rahmi M. Koç, denize olan tutkusunu, uzun deniz yolculuklarının gerektirdiği disiplini ve dünya turunu anlattı

Deniz Yaşam Getirir

Dünyayı tekne ile gezme fikri ilk olarak ne zaman ortaya çıktı?

Aslında bu seyahati küçüklüğümden beri hayal ettim. Yazları Ankara Keçiören'den çıkar İstanbul'a gelirdik. Büyükdere'de **Mardiros Oteli** vardı. Büyükdere Vapur İskelesi'nin hemen yanındaydı. Ahşap bir bina; güzel ve bembeyazdı. Altında lokantalar, üstünde de odalar vardı. Yazları orada geçirirdik. Öğleden sonra izmarit tutardık. Daha sonra Büyükdere'de bir ev aldık. 1936-37 yıllarıydı. Tabii Büyükdere'ye geldiğimiz zaman, yaşımız da ilerledikçe vapurları gördük, tekneleri gördük. İlk mektebi bitirip koleje girdiğim yıllar... Denize olan tutkum da bu yıllarda başladı. Önceleri yüzme, balık tutma, tekne sahibi olma, yelkencilik derken, sonra daha uzaklara gitmeye heveslendim. Bu heves insanın içinde büyüyor ve "niye dünyayı dolaşmayayım?" diye soruyor insan kendine. Önceleri hayal gibi bir arzuydu bu. Daha sonra gitgide yüreğim kabardı ve daha da arzuladım. İki defa Atlantik'i geçtikten sonra bunun büyük bir mesele olmadığını gördüm. Dünya turu yapan çok insan ile tanıştım, konuştum. Dünya turu yapıp kitap yazanların kitaplarını edindim. Böyle bir dünya turunun yapı-

labilir olduğuna inandım. Bunun abartılacak bir şey olmadığını, zaman meselesi olduğunu, eliniz ayağınız tutarken yapılması gerektiğine kanaat getirdim. Biraz da geciktiğimi söyleyebilirim.

Dünya turunun bir yanında maceracılık var. Diğer yanda ise iş hayatından gelen bir disiplin. Bunlar böyle bir seyahatte nasıl bütünleşiyorlar?

Maceracılığı yabana atmayın. Dünyayı denizden dolaşmak ise çok büyük bir disiplin ister. Sekiz kişi 40 metrekarede aylarca birlikte yaşayacaksınız. Motor çalışacak, durdurulacak, 24 saat nöbet tutulacak. Yelken açılacak, yelken kapanacak. Bayrak inecek ve açılacak, yemek pişecek. Deniz, bizim bugünkü gündelik hayatımızdan çok daha fazla disiplin ister.

Gezi toplam ne kadar sürecek?

Bu gezinin ne kadar süreceğini ne ben bilirim, ne kaptan bilir; ne de siz tahmin edebilirsiniz. Tüm yolculuk için iki yıl gibi bir süre koyduk. İki senelik süre içerisinde bunu yapabilmemiz lazım. Yolculuğu daha ziyade yelken ile yapmak istiyorum; onun için hava raporlarına göre rotanın değişmesi icap edebilir. Bu yüzden tam olarak "şu kadar sürecek" diyemiyoruz, ama ne var ki her üç ayda bir Türkiye'ye geleceğiz. Buraya geldiğimiz zaman tekne olduğu yerde kalacak ve bir ay sonra yolumuza devam edeceğiz.

Peki bu rotada sizi çok heyecanlandıran, merak ettiğiniz limanlar var mı?

Beni en heyecanlandıran yerler Pasifik'teki adalar. Filmlerde görüyoruz; güzel kızlar, eliniz ile ıstakoz tutuyormuşsunuz, maymunlar ağaçtan hindistan cevizi atıyorlarmış. Hemen her şey tabii ve bozulmamış. Bunu hayal ediyoruz. Bir de gidiyormuşuz, bakıyormuşuz adalar tam turistik olmuş; mobilyalar plastik, hiçbir şey hayal ettiğimiz gibi değilmiş; yerliler şakır şakır İngilizce konuşuyormuş. Velhasıl hiçbir şey hayal ettiğimiz gibi değilmiş. Belli olmaz, bakalım bir gidip göreceğiz.

Böyle bir deneyim ne kazandırır kişiye? Nereden bakarsanız bakın biraz önce de söylediğiniz gibi "dünyanın en büyük disiplin gerektiren işi". Döndüğünüzde sizde ne değişeceğini hissediyorsunuz?

Bir defa ömür boyunca içinizde taşıdığınız bir arzuyu kazasız zedesiz yerine getirmiş oluyoruz. İkincisi, deniz insanı çok dinlendirir. Denizde olduğunuz zaman hemen hemen her şeyi unutursunuz, bu bakımdan vücuda bir güç veriyor. Tıpkı bir terapi gibi.

Bir de hep engin denizlerde ufuğa bakarsınız.

Deniz günün her saatinde değişiyor, bulutlar, hava, güneş değişiyor. Onun denizde verdiği akis var. Güneş batıyor, ay çıkıyor, yağmur yağıyor, fırtına geliyor ve her seferinde ışık değişiyor. Balıkları ve kuşları görüyorsunuz. Bambaşka bir dünya. Deniz deyip de geçmemek lazım. Bakacaksınız bir gök, bir deniz bir de siz varsınız. Biz açık denizde balık tutarız. Bu da inanılmaz bir mutluluktur.

Deniz sevdasının içinde uçsuz bucaksız bir yalnızlık var mıdır?

Sekiz on kişi olunca yalnızlık olmuyor tabii. Her dakika biriyle bir şey konuşmak icap ediyor. Ama yalnız olduğunuz zaman da kitap okursunuz, yazı yazarsınız, Türkiye ile telefonda konuşursunuz. Müzik dinlersiniz. Film arşivinden film izlersiniz. Ama ne yazık ki akşam yemeğinden sonra o kadar yorgun düşüyorum ki hiçbir filmi sonuna kadar izleyemiyorum.

Bir seyir defteri ya da bir günlük tutacak mısınız?

Kaptan kendisi mecburen bir "log" tutuyor. Sigorta ve gemi adabı bakımından ne gün, nerede olduğunuz hakkındaki teknik kayıtlar tutulacak. Ben de elbette bir günlük tutacağım. Geçtiğimiz iki seyahatte tuttuğum günlüklerden hazırladığım kitaplarım vardı. Her akşam yemekten önce oturup son 24 saatte geçenleri yazardım. Şimdi teknik ilerlediği için arkadaşlar diyorlar ki, "dijital kamera alın ve onun karşısında her gün anlatın ve sonra da bize gönderin". Bakalım bu yolculukta bir de bunu deneyeceğiz.

Yoğun iş hayatından bu kadar uzun süre ayrı kalmak zor olmayacak mı?

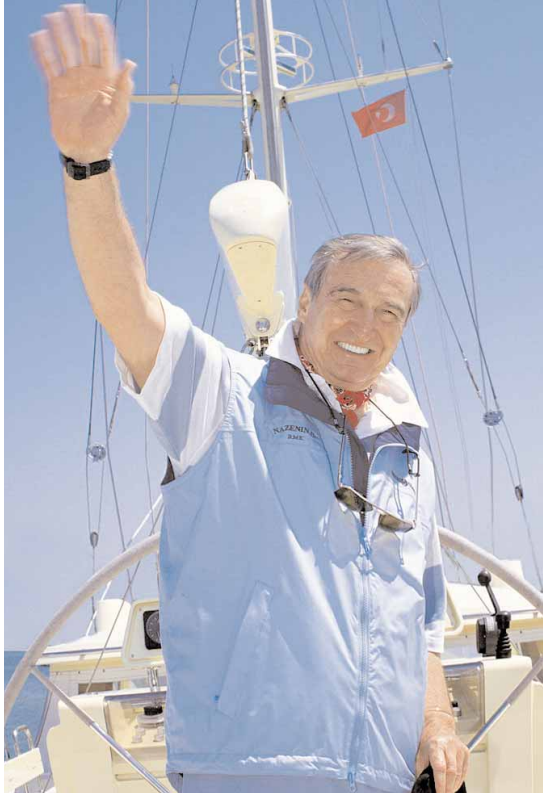
Allah hepimize 24 saat vermiş. Bu 24 saati kullanmak kişinin kendi elinde. Dolayısıyla gemide de 24 saat her dakika meşgulsünüz. "Gemi nasıl gidiyor?", "hava raporu alınacak", "rotaya karar verile-

cek", "o gün ne yenilecek?"... İdman yapmak lazım, boş durmamak lazım. Bu deniz seyahatlerinde -enteresandır- yelkenle gittiğiniz zaman tekne bir tarafa yatar. Uzun süre böyle seyrettiğiniz zaman kaslar başka türlü çalışmaya başlar ve indiğiniz zaman doğru düzgün yürüyemezsiniz. Bunun için tüm kasları aynı biçimde çalıştıracak spor yapmak lazım.

Türkiye, üç tarafı denizlerle çevrili bir ülke. Denizcilikle ilgili düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?

Üç tarafı denizlerle çevrili ülkemizde denizcilik sektörünün olması gereken yerde olmadığını biliyoruz ama yat yapımından turizme uzanan pek çok alanda gelişmeler kaydedildiğini görüyoruz. Tersanelerimizde yapılan yatların kalitesi uluslararası standartlardadır. Tuzla'daki tersanemizde yapılan ve dış ülkelere törenle uğurladığımız çok sayıda gemi, bu konudaki gelişmeyi ortaya koyan örneklerdir. Denizcilik sektörünün gelişmesi, ekonomimiz için de özel bir önem taşımaktadır. Türkiye dünya üzerindeki yeriyle de gemi yapımında çok avantajlı bir yerde bulunuyor. Düşünün ki Londra'da yaşayan biri ya da bir kurum gemi yaptıracaksa, Yeni Zellanda'da yaptırmak yerine Türkiye'de yaptırmayı kolaylıkla gidip gidebileceği için daha çok tercih edecektir. Deniz insanlara da, ekonomiye de hayat getirir. Denizin getirdiği hayatın sürdürülmesi için toplum olarak dikkat etmemiz gereken çok önemli bir konu var ki; TURMEPA'nın varlık nedeni bu konuyla ilgilidir. Denizlerimizi temiz tutmamız gerekiyor.

Temizleme yönündeki çalışmalarda deniz dibinde bulunanlar; bu konuda ne kadar bilinçsiz bir yaklaşım içinde olduğumuzu ortaya koyuyor. Eline ne geçerse denize atmış sanırsınız; buzdolabı bile var deniz dibinde... Denizin getirdiği hayatı yok etmemek ve korumak hepimizin görevi.



Teknenin adı "Nazenin". Neden "Nazenin" adını koydunuz?

Teknemiz ilk yapılırken adı "Albatros"tu. Birkaç kişi bunun uğursuz olduğunu söyledi. Yoksa planlarımız "Nazenin" değil "Albatros" olarak başlamıştı. "Albatros" radyo ve telefon iletişiminde anlaşılan bir isim. Ama uğursuz olduğunu söylediklerinde biz de vazgeçtik bu isimden. O dönem, rahmetli dostum Kenan Kent ile konuşurken "senin teknenin adı 'Nazenin' olsun" dedi. Ben de bu ismi beğendim. Bilmem biliyor musunuz Osmanlıca'da zarif, nazlı hanım manasına gelir.

"Nazenin" büyük bir tekne. Avantajları var mı açık denizde?

"Nazenin IV" 39 metrelik bir tekne. Atlantik'te dalgalar uzun mesafeli ve derindir. Bazen geminin direği gözükmez. Bu bakımdan uzun veya kısa tekne pek fark etmez. Ama Akdeniz'de derler ki, "rahat seyir için ya 14 metreden küçük olacaksın ya da 20 metreden büyük olacaksın ki iki dalgayı altına alabilesin". Büyük okyanuslarda ise böyle bir şey mevzubahis değil.

Aralık ayı Türkiye için büyük önem taşıyor. Malum AB görüşmeleri var. Siz o tarihlerde muhtemelen nerede olacaksınız?

Bütün Aralık ayı boyunca İstanbul'da olacağım. Buradan Atina'ya gideceğiz. Oradan Paris'e gidip geleceğiz. Ford Otosan'ın Paris'te toplantısı yapılacak. Ondan sonra Cote D'azur'a gideceğiz. Oradan da Amerika'ya gidip geleceğim üç günlüğüne. Ondan sonra Cebelitarık'tan geçip Kanarya Adaları'na gideceğiz. Karayipler'e yelken açacağız. Karayipler'de tekneyi bırakacağım. İstanbul'a gelip bir ay kalacağım.

Çok uzun bir süre denizde olacaksınız, her ne kadar gidip gelme olacaksa da. En çok neyi özleyeceksiniz?

En çok aileyi ve arkadaşları özleyeceğim. Memleketi özleyeceğim. Ben 15 günden fazla dışarıda kaldığım zaman Boğaz'ı, İstanbul'u; düdük, korna, kargaşa ne varsa hepsini özlüyorum. Örneğin İsviçre, laboratuar gibi bir ülke. Bununla beraber daha pis yerlerden geldiğimde de bu kez burası İsviçre gibi geliyor.

Böyle bir yolculuk için ideal kişi adedi nedir?

Hepimiz toplam sekiz kişiyiz. Bu gibi seyahatlerde 15 günü geçtikten sonra insanlar sürtüşmeye başlar; çelişkiler başlar. Sinirler gerilir, bazı hareketler batar. Bu bakımdan seyahate çıkmadan "dişinizi sıkın, sıkıntıyı içinize atmayın. Oturalım konuşalım, halledelim" derim herkese. Bu gibi sürtüşmelerde kaptanın sözü nihai sözdür. Ona göre ikaz ederiz mürettebatı. Zaten mürettebat da uzun yol yapmış deneyimli kişiler. Emin ellerde olduğumuzu zannediyorum.

"Bizden Haberler" aracılığıyla Koç Topluluğu çalışanlarına yönelik vermek istediğiniz bir mesajınız var mı?

Onlara şunu yazın benim adıma: "Şirketinizi iyi götürün. Gözümüz arkada kalmasın." Allah'a çok şükür çok güzel götürüyorlar işleri. Bana ihtiyaçları yok.

Burak Tezcan

İSO 500'de Koç Damgası

İstanbul Sanayi Odası tarafından her yıl gerçekleştirilen "500 Büyük Sanayi Kuruluşu" araştırması kısa bir süre önce yayınlandı. Araştırmaya göre, ilk 10 arasında Koç Topluluğu'nun beş şirketi yer aldı

İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) "2003 Yılı 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" araştırmasına göre, özel sektörde **Koç Topluluğu**'nun **Ford Otomotiv**, **Arçelik**, **Tofaş**, **Aygaz** ve **Beko Elektronik** şirketleri ilk 10 içerisinde yer aldı.

İstanbul Sanayi Odası'nın ilk defa 1968 yılında "100 Büyük Sanayi Kuruluşu" olarak başlattığı ve yıllar içinde geliştirerek, 1981'den itibaren "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" olarak sürdürmekte olduğu çalışma, 36 yıldır Türkiye ekonomisinin geçirdiği süreçlere ışık tutması açısından büyük önem taşıyor.

Bu yılki genel listede Ford Otomotiv'in 2. sıraya yükselmesiyle, ilk kez bir özel sektör kuruluşu ikinci sırada yer almış oldu. Araştırma sonuçlarına göre, Koç Topluluğu 17 şirketi ile ciro, kâr, ihracat ve çalışan sayısı olarak geçen yıllarda olduğu gibi Türkiye'nin en büyük sanayi grubu olma başarısını sürdürdü.

Koç Topluluğu şirketleri 11.2 katrilyon TL'lik ciro ile "500 Büyük Sanayi Kuruluşu"nun %11'ini, özel sektörün ise %13'ünü temsil eden en büyük sanayi grubu oldu.

Sıralamaya giren Koç Topluluğu şirketlerinin ihracatı, önceki yıl toplam özel sektör ihracatının %13'ü iken, 2003 yılında yaklaşık 1.1 milyar Dolar artarak 3.3 milyar Dolar ile özel sektörün %15'ini oluşturdu. Kârlılıkta da 997 trilyon lira ile Koç Topluluğu şirketleri toplam özel sektörün %14'ünü teşkil etti. Listeye giren 17 şirket, çalışan 28 bin 898 personel sayısı ile de ilk sırayı aldı.

Özel Sektör Sırası			Milyar TL		Bin $
2002	2003	Şirket Adı	Satışlar (KDV Hariç)	Brüt Katma Değer	İhracat
8	1	Ford Otomotiv Sanayi A.Ş.	2.425.401	622.705	864.683
1	3	Arçelik A.Ş.	2.004.375	678.465	616.590
3	5	Tofaş Türk Otomobil Fabrikası A.Ş.	1.816.917	326.591	771.385
6	7	Aygaz A.Ş.	1.607.994	610.458	96.570
7	9	Beko Elektronik A.Ş.	1.149.608	197.631	563.282
202	38	Türk Traktör ve Ziraat Makinaları A.Ş.	389.508	94.981	117.629
207	53	Tat Konserve San. A.Ş.	326.144	13.099	24.960
79	76	Türk Demirdöküm Fabrikaları A.Ş.	272.844	60.311	77.342
103	90	Döktaş Dökümcülük Tic. San. A.Ş.	228.181	75.654	93.721
114	104	Mogaz Petrol Gazları A.Ş.	192.325	15.324	710
192	108	Otokar Otobüs Karoseri Sanayi A.Ş.	185.108	27.165	26.801
194	147	Otoyol Sanayi A.Ş.	149.777	30.522	19.508
220	170	Mako Elektrik San. ve Tic. A.Ş.	131.700	45.032	12.616
259	251	Lipet Likit Petrol Gazı ve Yakıt Tic. A.Ş.	97.824	9.201	0
231	259	Entek Elektrik Üretimi Otoprodüktör Grubu A.Ş.	94.500	47.455	0
266	276	İzocam Tic.ve San. A.Ş.	89.564	34.001	13.683
355	345	Demir Export A.Ş.	71.284	31.431	0

Koç Holding Finansman Grubu Başkanı Dr. Rüşdü Saraçoğlu:

Yeni Türk Lirası'na Geçiş Sürecinde Alınan Kararların Değiştirilmemesi Gerekiyor

Merkez Bankası Başkanı olarak onun imzasını taşıyan paraları yıllarca kullandık. **Yeni Türk Lirası** ve **Yeni Türk Kuruşu** hakkında konuşabileceğimiz en yetkin kişilerden biriyle, Koç Holding Finansman Grubu Başkanı Dr. **Rüşdü Saraçoğlu** ile birlikteyiz. İlk sorumu yöneltir yöneltmez cüzdanından çıkardığı kâğıt paraları sehpanın üzerine yan yana dizmeye başlıyor.

Sorum şöyle: Merkez Bankası eski başkanlarından biri olarak "Sizce bu operasyon gerekli mi; Türkiye bu operasyona hazır mı; zamanı mı, geç mi kalındı, yoksa henüz erken mi?"

"Türkiye bu operasyona çok uzun zamandan beri hazır. Bunun en güzel örneğini cebinizdeki paraların üzerinde görmek mümkün. 500 bin liradan başlayarak, hatta 250 bin liradan başlayarak paraların üzerindeki rakamlara bakın. Sondaki üç sıfırın farklı renkte olduğunu göreceksiniz. Daha sonra gelen 1 milyon liralarda da son üç sıfırın rengi farklıdır. 5 milyon liralık kâğıt paranın üzerinde de rakamın son üç sıfırı farklı renktedir. Türkiye uzun zamandır zaten üç sıfır atacak şekilde bunun hazırlığını yapmakta. Hatta 20 milyonluk bile üç sıfır atılacak şekilde hazırlanmış bir paradır."

Paraları tek tek inceliyoruz. Son üç sıfırının farklı renkte olmasının anlamı üzerinde düşünenler elbette olmuştur ama doğrusu cüzdanlarımızdaki paraların böylesi bir hazırlığın işaretini verdiğinden en azından bizim haberimiz yoktu. Doğrusu paralara bu gözle bakmadığımız için geleceğe yönelik sırlarını çözmek de akla gelmiyor. Rüşdü Bey'i dinliyoruz:

"Merkez Bankası çok uzun yıllardır bunun hazırlığını yapmış durumda. Zaman içinde bu hazırlık yapıldı ama uygulamaya konulamamasından dolayı, artık "üç sıfır" değil de "altı sıfır" atma zamanı gelmiştir. Dolayısıyla paralarımızın kalıpları, dizaynı dahi bu uygulamaya elverecek bir şekilde hazırlanmıştır. Enflasyonun da inmeye başladığı bu dönemde bence hakikaten yenilemenin zamanı gelmiştir.

"Paradan sıfır atmak, insanların rakamların boyutunu anlaması, makinelerde karakter sayısını azaltması dışında ülkenin karşı karşıya bulunduğu sorunları kendi başına çözecek sihirli bir uygulama değil. Sıfırın atılması ne bizi zengin edecek, ne bizi fakir edecek. Gayet teknik bir durumla karşı karşıya bulunuyoruz"

Teknik olarak parasal büyüklükleri takip etmek çok zorlaştı. Günlük hayatta milyarlar, devlet ile ilgili konularda katrilyonlar konuşuluyor ve insanların bu rakamları anlaması giderek zorlaşıyor. Herhangi bir rakam söylendiği zaman paranın büyüklüğünü kafalarda canlandırabilmek olanak dışı oldu."

Rüşdü Bey ile söyleşimizin bundan sonrası detaylara yoğunlaşarak şöyle devam etti:

Enflasyon ve faizde yaşanan gerilemenin, ekonomide sağlandığı belirtilen genel is-

tikrarın paradan sıfır atılmasının zeminini hazırladığı belirtiliyor. "Ama yine de dikkatli olunması gerekir." Dikkat edilmesi gereken noktalarla neler kastediliyor?

Şimdi şu kastediliyor. Paradan sıfır atmak, insanların rakamların boyutunu anlaması, makinelerde karakter sayısını azaltması dışında ülkenin karşı karşıya bulunduğu sorunları kendi başına çözecek sihirli bir uygulama değil. Sıfırın atılması ne bizi zengin edecek, ne bizi fakir edecek. Gayet teknik bir durumla karşı karşıya bulunuyoruz. Dolayısıyla, mutlaka birtakım faydaları olacaktır ama Türkiye'nin ekonomik kurtuluşunu da burada aramamak lazım.

İsrail örneğinde, paradan sıfır atılması operasyonu, enflasyon ve faizin yüksek olduğu, ekonomik krizin doruk noktasında olduğu bir dönemde, bir şok operasyon olarak gerçekleştirildi. Türkiye'de ise tersi bir dönemde gerçekleştiriliyor. Bu farklı uygulama, sizce bir tercih mi, politika farklılığı mı?

İsrail örneğinde Türkiye'dekinden farklı bir durum var. İsrail paradan sıfır atmakla kalmadı, yeni bir para çıkardı. Çıkardığı yeni para, yeni bir para politikasının başlangıcıydı. Enflasyonla mücadelede, bir anlamda dolara endeksli bir Şekel çıkardılar. Eski itibarını kaybetmiş Şekel'i değiştirip yeni bir para birimine geçtiler. Dolayısıyla bizdeki gibi sıfır atma uygulamasının ötesinde ve farklı bir durum. Bizimkiyle benzeşmiyor. Benzer bir uygulama Brezilya'da da var. Real denen bir para çıkardılar. Güney Amerika'da da birkaç örneği var. Yeni paralar bazen başarılı, bazen başarısız olabiliyor.

Bütün dünyadaki paraları takip edebiliyor musunuz?

Zamanında daha iyi takip ediyorduk. Dünyadaki para sayısı da son yıllarda azalıyor. Biliyorsunuz Euro bölgesi nedeniyle pek çok para ortadan kalktı.

Paralar aynı zamanda hobiniz mi? Mesleğinizin ötesinde...

Çok meraklı olduğum konulardan biri diyebiliriz. Ayrıca kızım çocukluğunda imzalı para biriktirirdi. Tanıdığım Merkez Bankası başkanlarının ıslak imzalarını aldığı banknotları biriktirirdi. Çocukluğu sayesinde onun bu isteğini kimse geri çevirmiyordu. Güzel bir koleksiyonu var.

PARASINDAN SIFIR ATAN BAZI LKE UYGULAMALARI

Bugne kadar dnyada 49 lke parasndan sfr atmtr.

LKE ADI (KA KEZ SIFIR ATTII)	TARH	ATILAN SIFIR SAYISI/ DEM ORANI	YEN PARA BRM VE DEER
AFGANSTAN (1)	Ekim 2002	3 sfr	1,000 Afgani = 1 Yeni Afgani
ALMANYA (2)	Kasm 1923	12 sfr	1,000,000,000,000 Mark = 1 Rentenmark
	20 Haziran 1948	1 sfr	10 Reichsmark = 1 Deutsche Mark
ANGOLA (2)	Temmuz 1995	3 sfr	1000 Novas Kwanzas = 1 Kwanza Reajustado
	1 Aralk 1999	6 sfr	1,000,000 Kwanzas Reajustados = 1 Kwanza
ARJANTN (4)	Ocak 1970	2 sfr	100 Pesos Moneda Nacional = 1 Peso Ley
	Haziran 1983	4 sfr	10,000 Pesos Ley = 1 Peso Argentino ($)
	Haziran 1985	3 sfr	1,000 Pesos Argentinos = 1 Austral
	Ocak 1992	4 sfr	10,000 Australes = 1 Peso Convertible
ARNAVUTLUK (1)	Austos 1965	1 sfr	10 (eski) Leke = 1 Yeni Leke
AZERBAYCAN (1)	1992 Sonu	1 sfr	10 Soviet Rubles = 1 Manat
BAHREYN (1)	Ekim 1965	1 sfr	10 Gulf Rupees = 1 Dinar
BEYAZ RUSYA (2)	25 Mays 1992	1 sfr	10 Soviet Rubles = 1 Rubel
	1 Ocak 2000	3 sfr	1,000 Rubles = 1 Yeni Ruble
BOLVYA (2)	Ocak 1963	3 sfr	1,000 Bolivianos = 1 Peso Boliviano
	Ocak 1987	6 sfr	1,000,000 Pesos Bolivianos = 1 Boliviano

YTL konusunda "eğer enflasyon aşağıya çekilmezse o sıfırları tekrar yerine koymak ihtimali de ortaya çıkabilir" deniliyor. Bu konuda ne diyorsunuz?

Gayet tabii. Enflasyon kalıcı bir şekilde tek haneli rakamlarda tutulamazsa o sıfırlar çok çabuk geriye gelir. Demin size söylediğim gibi, örneğin Brezilya Real'den önce de altı yedi kere paradan sıfır atma operasyonu yaptı. Ama enflasyonu indirme tedbirini alamadığı için çok kısa zamanda paradan tekrar sıfır atacak duruma geldi. Onun için hakikaten dikkatli olunması lazım. Artık sıfırları eklemememiz gerekiyor.

Sizce YTL uygulamasında en büyük tehlike ne olabilir?

Burada gördüğüm en büyük tehlike, geçiş sürecinin sağlıklı yapılamamasıdır. Yeni Türk Lirası'na geçişte yapılması gereken birtakım işler var. Bu işler 31 Aralık'a kadar tamamlanacak ve ondan sonra yılbaşı ile birlikte üç gün tatil yapacağız. 4 Ocak'ta da piyasalar yeni parayla güne başlayacak. Bu, söylemesi çok kolay bir iş olmakla birlikte, düşünülmesi ve tamamlanması gereken detay hazırlığın çok fazla olduğunu biliyoruz. En basit örneği, ülkemizde çok yaygın kullanılan ATM'lerdeki paralar yılbaşında bir

"Bu konudaki kritik sektörlerden biri bankacılık sektörüdür ve eğer bu sektör, yapması gereken kritik çalışmaları tamamlayamazsa Ocak ve Şubat ayında biraz kaos yaşanabilir. Çünkü bir de gelecek yıl belli bir süre iki para bir arada tedavülde olacak. Karmaşa olabilir. Bu hazırlıkların çok iyi yapılıp zamanında bitirilmesi gerekiyor"

gecede değişecek. Bu arada makinelerin içindeki programlar Yeni Türk Lirası'nı tanıyacak şekilde değiştirilecek. Bu değişim de iki üç gece içinde olacak. Bu detaylar olduktan sonra hükümet, diyelim 15 Aralık'ta "biz vazgeçtik" derse problemin büyüğü o zaman ortaya çıkar. Elbette hükümetin böyle bir şey yapmayacağını varsayıyoruz. Bu konudaki kritik sektörlerden biri bankacılık sektörüdür ve eğer bu sektör, yapması gereken kritik çalışmaları tamamlayamazsa Ocak ve Şubat ayında biraz kaos yaşanabilir. Çünkü bir de gelecek yıl belli bir süre iki para bir arada tedavülde olacak. Karmaşa olabilir. Bu hazırlıkların çok iyi yapılıp zamanında bitirilmesi gerekiyor.

Bankacılık sektörü dediniz... Koçbank YTL operasyonuna hazır mı?

Hazırlanıyor. Gayet ciddi bir "Altı Sıfır Ekibi"miz var. Bu "Altı Sıfır Ekibi" süreçleri tespit ediyor ve bütün bu konuştuğumuz konular üzerinde çalışıyor. Ekibimiz, gerekli iş programını yapmış, ekipleri kurmuş ve bunun üzerinde çalışıyor. Bu çalışmaların önemli bir kısmı, tabii bilgisayar programlarının yeniden yazılmasıyla ilgili olan çalışmalardır. Bu programların test edilmeleri lazım. Bu programlar yazılırken kuralların, yani "Yeni Lira"ya geçişle ilgili kuralların devlet tarafından değişmeyecek bir şekilde bildirilmiş olması lazım. Mesela, tam Kuruş'a yuvarlama yapmanız gerekecek. Yuvarlama yaparken nereden aşağısını eksilteceksiniz, nereden yukarısını bir üste tamamlayacaksınız? Bu noktaların kesinleştirilerek belirlenmesi lazım; çünkü bilgisayar programına onun formülü yazılacak. Detaylardaki kararlılığın artık mutlaka kesinleştirilmesi lazım. Bu kesinleştirilmediği takdirde programı yazmak mümkün değil. Benzer bir husus, mesela sigortacılık bölümümüz için de geçerli.

Detayların bu zamana kadar netleşmiş olması gerekmiyor muydu? Çok da bir zaman kalmadı.

Büyük ölçüde netleşti. Zaman içinde düzenlemeler yapılıyor. Ben daha ziyade şunu söylemek istiyorum: Düzenleme yapıldıktan sonra artık birisinin parlak bir fikirle üç ay sonra ortaya çıkıp geriye dönük bu kuralları revize etmemesi lazım. Kurallar neyse ona bağlı kalmak lazım. Çünkü ondan sonra bu değişimi yapacak zaman kalmıyor.

Siz başka bir "yuvarlama"dan söz ettiniz ama bu sözcükten hareketle başka bir soru sormak istiyorum: Örneğin simit... Bugün 400 bin Lira olan simit, 40 Yeni Kuruş'a satılacağı yerde, yuvarlamayla 50 Yeni Kuruş'a satılırsa -ki bu, yüzde 25'lik fiyat artışı demektir- ve pek çok üründe benzeri durum yaşanırsa bu enflasyonist baskı yaratmaz mı?

Hiç şüpheniz olmasın, bu dediğiniz yuvarlak hesap uygulamalarını mutlaka yaşayacağız. Fakat bu fiyat artışı bir seferlik bir fiyat artışı olacak. Halbuki enflasyon bir süreçtir. Zaman içinde süreklilik arz eder. İkincisi de elbette her üründe yüzde 25'lik fiyat artışı olmayacaktır. Avrupa'da Euro'ya geçişte fiyat artış etkisinin yüzde 2 ile 2.5 arasında olduğu tahmin ediliyor. Bizde belki biraz daha yüksek olur. Tahmin edebileceğiniz gibi hiç kimse 50 Kuruş'a satmak varken 40 Kuruş'a satmayacak. Bir de yuvarlak rakamları severiz biz.

PARASINDAN SIFIR ATAN BAZI LKE UYGULAMALARI

LKE ADI (KA KEZ SIFIR ATTII)	TARH	ATILAN SIFIR SAYISI/ DEM ORANI	YEN PARA BRM VE DEER
MAKEDONYA (1)	Mays 1993	2 sfr	100 Eski Denari = 1 Yeni Denar
MEKSKA (1)	Ocak 1993	3 sfr	1,000 Pesos = 1 Yeni Pesos
	Ocak 1996		1 Yeni Peso = 1 Peso
MOLDOVYA (1)	1993	3 sfr	1,000 (Ruble) Coupons = 1 Lei (Coupon)
NKARAGUA (1)	15 ubat 1988	3 sfr	1,000 Cordobas = 1 Yeni Cordoba
ZBEKSTAN (1)	1 Temmuz 1994	3 sfr	1,000 Sum-coupons = 1 Sum-note
PARAGUAY (1)	Ekim 1943	2 sfr	100 Pesos Fuertes = 1 Guarani
PERU (2)	1985	3 sfr	1,000 Soles = 1 Inti
	1 Temmuz 1991	6 sfr	1,000,000 Intis = 1 Yeni Sol
POLONYA (1)	Ocak 1995	4 sfr	10,000 (eski) Zlotych = 1 Yeni Zloty
ROMANYA (1)	Austos 1947	4 sfr / 2	20,000 (eski) Lei = 1 Yeni Leu
RUSYA (3)	Aralk 1947	1 sfr	10 (eski) Rubles = 1 Yeni Ruble
	Ocak 1961	1 sfr	10 Rubles = 1 Yeni Ruble
	1 Ocak 1998	3 sfr	1,000 Rubles = 1 Yeni Ruble
SIRBSTAN-KARADA (YUGOSLAVYA) (6)	1 Ocak 1966	2 sfr	100 Dinars = 1 Yeni Dinar
	3 Ocak 1990	4 sfr	10,000 Dinars = 1 Yeni Dinar
	1992	1 sfr	10 Dinars = 1 Yeni Dinar
	Ekim 1993	6 sfr	1,000,000 Dinars = 1 (Ekim) Dinar
	Ekim 1993	9 sfr	1,000,000,000 (Ekim) Dinars = 1 (1994) Dinar
	Ocak 1994	6 sfr / 12	12,000,000,000 (1994) Dinars = 1 Super Dinar

PARASINDAN SIFIR ATAN BAZI LKE UYGULAMALARI

LKE ADI (KA KEZ SIFIR ATTII)	TARH	ATILAN SIFIR SAYISI/ DEM ORANI	YEN PARA BRM VE DEER
SUDAN (1)	1992	1 sfr	10 Pounds = 1 Dinar
L (2)	Ocak 1960	3 sfr	1,000 Pesos = 1 Escudo
	Eyll 1975	3 sfr	1,000 Escudos = 1 Peso
TAYVAN (1)	15 Haziran 1949	4 sfr/4	40,000 Taiwan Dollar = 1 Yeni Taiwan Dollar
TUNUS (1)	Aralk 1958	3 sfr	1,000 Francs = 1 Dinar
UGANDA (1)	1987	2 sfr	100 Shillings = 1 Yeni Shilling
UKRAYNA (1)	2 Eyll 1996	5 sfr	100,000 Karbovanets = 1 Hryvnia
URUGUAY (2)	1975	3 sfr	1,000 Pesos Oro = 1 Yeni Peso
	1993	3 sfr	1,000 Yeni Pesos = 1 Peso Uruguayo
BREZLYA (6)	ubat 1967	3 sfr	1,000 Cruzeiros = 1 Yeni Cruzeiro
	Mays 1970	3 sfr	1,000 Yeni Cruzeiros = 1 Cruzeiro
	ubat 1986	3 sfr	1,000 Cruzeiros = 1 Cruzado
	Ocak 1989	3 sfr	1,000 Cruzados = 1 Yeni Cruzado
	Mart 1990	-	1 Yeni Cruzado = 1 Cruzeiro
	Austos 1993	3 sfr	1,000 Cruzeiros = 1 Cruzeiro Real
	1 Temmuz 1994	3 sfr/2.75	2,750 Cruzeiros Reais = 1 Real
BULGARSTAN (2)	Ocak 1962	1 sfr	10 (eski) Leva = 1 Yeni Lev
	1 Temmuz 1999	3 sfr	1,000 (eski) Leva = 1 Yeni Lev
N (1)	Mart 1955	4 sfr	10,000 (eski) Yuan = 1 Yeni Yuan
DEMOKRATK KONGO CUMHURYET (ZARE) (3)	1967	3 sfr	1,000 Congolese Francs = 1 Zaire
	1993	6 sfr/3	3,000,000 Zaires = 1 Franc Congolaise
	1998	5 sfr	100,000 Yeni Zaires = 1 Franc Congolaise
ESTONYA (1)	20 Haziran 1992	1 sfr	10 Rubles = 1 Kroon
FAS (1)	Ekim 1959	2 sfr	100 Franch = 1 Dirham

Bu geçiş sağlıklı olacak mı sizce, bir öngörünüz var mı bu konuda?

Sağlıklı olacak. Çünkü işin detayı fazla olmakla birlikte teknik olarak çok da komplike bir iş değil. Üzerinde çalışılması gereken detay var; ama basit detaylar. Burada önemli husus, kararların zamanında alınması ve alınan kararların değiştirilmemesi çok çok önemli. Bu hakikaten hayati bir konu. Beni en çok rahatlatan da bu işin öncülüğünün Merkez Bankası tarafından yapılıyor olması. Merkez Bankası bu konularda çok tutarlı bir kurumdur. Çok hızlı karar almaz, karar aldığı zaman da çok hızlı değiştirmez. Bu işin vergi ayağı var, devletle ilgili/kamusal çeşitli yönleri var, SPK'yı ilgilendiren bölümleri var. Umarım ki hiçbir kuruluş aldığı kararları sonradan değiştirmeye kalkmaz.

YTL ile ilgili olarak Finansman Grubu için hazırlıkları anlattınız ama Topluluk'ta durum nedir?

YTL konusu gündeme gelir gelmez Topluluk olarak Yeni Türk Lirası ekibini oluşturduk. Bütün grup şirketlerinden arkadaşlarımızla birlikte rutin olarak neler yapılacağını tespit ettik. Toplantılar yapıldı. Prosedürler hazırlandı. Bu arada devlette yapılan, Merkez Bankası tarafından yapılan gelişmeleri de takip ediyoruz. Bu çalışma grubuna en çok katkı finansman şirketlerinden geldi. Çünkü bu işte onlar çok daha aktif doğal olarak. Tabii şimdi iş yavaş yavaş artık bizim Bilgi Grubu'muzdaki arkadaşlarımıza geçti. Artık programların yeniden düzenlenmeye başlandığı zamana geldik. Ondan sonra bu programların, sanıyorum Eylül ayında, test aşamaları başlayacak. Bu anlattığım süreç nedeniyledir ki, bu saatten sonra bir şeylerin değiştirilmesi işi hakikaten çok zorlar.

Peki bu süreç ciddi bir yatırım gerektiriyor mu?

Belli bir yatırım gerektirecek tabii. Buradaki en önemli masraf yazılacak olan bilgisayar programlarının masraflarıdır. O da önemli bir rakam tutacaktır. Ama bence bu işlem pek çok zorluğa değecek olan bir işlemdir. Merkez Bankası başkanlığım zamanında da bunu çok yazdım: Türkiye'de insanlar rengi birbirine benziyor diye paraları karıştırdıklarından sürekli şikâyet ederlerdi. Fakat her bir banknotunun rengi aynı olan Dolar'ları hiç kimse karıştırmazdı. Hiç kimse bir Dolar yerine yanlışlıkla yüz Dolar vermezdi. Ama Türk Lirası'nda bu oldu. Sebebi de, paraların rakamları o kadar büyük ki dikkat etmiyoruz. Bir de, paramızın çok değerli olmadığını bildiğimiz için de bir dikkat düşüklüğü olduğunu kabul etmeliyiz.

Ülkü S. Osmanoğlu

TL'den Sıfır Atılmasının Faydaları

- Fazla sayıdaki sıfırların yarattığı, daha evvel sözü edilen teknik ve operasyonel sorunlar aşılabilecek.
- Vezne işlemlerinde, ödeme sistemlerinde, muhasebe ve istatistik kayıtlarında, bilgi işlem programlarında, fiyat etiketlemelerinde, benzin pompalarından taksimetrelere kadar gündelik hayatta yaşanan çeşitli sorunlar ortadan kalkacak.

- Toplumun ulusal paraya olan güveni yenilenecek.
- Enflasyonun tek haneye düşürülmesi ile birlikte çok uzun süre kupür kompozisyonunda değişiklik yapılması gerekmeyecek.
- YTL'ye geçişte üst değerli iki kupürün çıkarılmasıyla, bankaların işlem hacimleri rahatlatılacak, banknot üretim maliyeti azalacak.
- YTL'ye geçişte 500,000 ve kısmen 1,000,000 TL'lik banknotlar madeni paraya dönüştürüleceğinden, dolaşımdaki banknot kalitesi iyileştirilecek, banknot işleme sistemlerinin randımanı artacak.

- Kayıt ve işlemlerde sadelik, parasal tutarların ifadesinde pratik yararlar sağlayacak.
- Enflasyonun tek haneli düzeye düşürülmesiyle beraber sıfırların atılması sonucunda, paramızın itibarının yükselmesi sağlanacak.

AB Danışmanlık Yönetim Kurulu Başkanı Cem Duna:

"Özel Sektörün AB Yolundaki Performansı İyi"

Türkiye'nin gündeminde AB var. Aralık ayı içinde yapılacak olan görüşmeler Türkiye için AB rüyasının geleceğini belirleyecek. Türkiye'nin Kopenhag Kriterleri'ne uyumu, AB yolundaki belki de son aşama olan müzakerelerin başlaması anlamına da geliyor. Son gelişmeleri, konunun uzmanı, 27 yıllık bir diplomat ve halen AB Danışmanlık Yönetim Kurulu Başkanı olan Cem Duna ile görüştük

Temel soruyla başlayalım isterseniz. Aralık'ta ne olacak?

Eğer bir yol kazasına uğramazsa Türkiye Aralık'ta tarih alacak. Aslında tarih alacak yanlış bir deyim, çünkü **Avrupa Konseyi**'nin vereceği cevap, Türkiye'nin **Kopenhag Kriterleri**'ni yerine getirip getirmediğinin cevabı olacak.

Hatırlayacak olursanız, 2002 yılı Aralık ayındaki zirvede Türkiye ile ilgili alınan karar, Türkiye'nin Kopenhag Kriterleri'ni yerine getirdiği zaman, vakit geçirilmeksizin müzakerelere başlanacağı kararıydı. Başka bir ifadeyle, müzakerelere başlama kararı alınmış vaziyette. Şu anda karar dediğimiz şey, doğrudan doğruya Kopenhag Kriterleri'nin yerine getirilip getirilmediği. Bu olduktan sonra gerisi biraz otomotik bir süreç. Mart-Nisan ayında hükümetler arası bir konferans toplanacak. Bu konferans daha seremoniyal bir konferans olacak ve Türkiye'nin önüne topluluk müktesebatını oluşturan 31 bölüm konacak, müzakerelere başlanacak. Ama bu, teknik hazırlığı gerektirdiği için yıl ortasını bulacak. Temmuz sonundan Aralık ayına kadar geçen sürede, Türkiye bir yol kazasına uğramazsa, eldeki bütün veriler bu kararın müspet çıkacağını gösteriyor. Özellikle Meclis'in Eylül ayında açılmasıyla hemen TCK üzerindeki değişiklik yapılıp aynı zamanda azınlık vakıflarına ilişkin düzeltmeler de gerçekleştirilebilir, Türkiye mükemmel bir şekilde Kopenhag Kriterleri'ni yerine getirmiş olacak. Dolayısıyla bunun temel teşkil edeceği, AB Komisyonu tarafından hazırlanacak olan İlerleme Raporu da müspet bir şekilde çıkacak ve Konsey'e müzakerelerin başlatılabileceğine dair bir işaret verecek. Bu önemli, çünkü birçok devlet ve hükümet başkanı bu raporun müspet

çıkmasına bakıyor ki, Türkiye ile müzakerelerin başlaması durumunu kamuoylarına izah edebilsinler. Ama bu haliyle müspet çıkacağını söylemek mümkün görünüyor. Bizim TÜSİAD olarak yurtdışında yaptığımız bütün temaslar bunu gösteriyor.

Olumlu çıkması durumunda, 2005 yılının başlamasıyla birlikte Türkiye'de neler değişecek?

Olumlu çıkması, Türkiye'yi geri dönülmez bir raya oturtacak. Bu müzakereler, başarı sağlansın diye yapılacak olan müzakereler. Yoksa başarısızlık için müzakere yapılmaz. Çünkü başarısızlık AB'ye son derece yüksek bir maliyet getirir. İlk kez bir müzakere başarısızlıkla sonuçlanmış olacak. Dolayısıyla, bir sonuca, bir başarıya, bir temenniye yönelik müzakereler olacak. Bu ne kadar sürer bilinmez. Bunlar çetin müzakereler olur; kolay müzakereler değildir, çok ciddi teknik hazırlık gerektiren müzakerelerdir. Önümüzdeki dönemde bu süreç başlatılır ve Türkiye yeşil ışık alırsa; müzakerelere hazırlanması önem kazanıyor. Bu müzakereler, kabul etmemiz gerekir ki, bu yeşil ışığı alana kadar geçirdiğimiz dönemden daha sancılı geçecek. Çünkü bu müzakerelerin konusu hayati çıkarlar, gündelik konular, sektör konuları olacak. Çok acil çıkarlar bu müzakerelerin konusunu oluşturacak. Bu yüzden müzakereler zor geçecek. Türkiye'nin iyi hazırlanması gerekiyor. Teknik düzeyde iyi hazılanması gerekiyor. Çünkü günümüzün AB konularıyla dünün AB konuları farklı konulardır. Yüksek teknolojiye geçiş, diğer üretime ilişkin Türkiye'yi meşgul eden konuların güncelleştirilmesi gerekecek ki, bu teknik mevzuata uyum sağlanabilsin. Bu sadece hükümetin yapacağı bir şey değil. Özel sektörün de üzerine önemli görevler düşüyor. Hele hele **Koç Holding** gibi büyük bir grubun üzerine düşen görevler büyük önem taşıyor.

Bu müzakere süreci söylediğiniz gibi iş dünyasını da oldukça etkileyecek. Peki-yi, müzakere döneminde iş dünyasında neler değişecek?

İş dünyası bugüne kadar bu yeşil ışığı almaya odaklandı. Çünkü bu yeşil ışığın alınmasının iş dünyası için bir önemi var. Önümüzdeki dönemde de çok belirgin hale gelecek bu önem. İş dünyasının içinde çalıştığı ekonomik koşullar öngörülebilir bir ortam yaratabilir. İş dünyasının özlemini duyduğu şey, iş kararlarını alabilmek için bu öngörülebilir ortama kavuşmaktı zaten. Geçtiğimiz yıllardaki Türk ekonomisinin iniş çıkışlarını düşünürseniz, en önemli eksiki ekonominin belirsizliğiydi. Birden bire öngörülebilir ve ne olduğunu bildiğiniz bir ortama kavuşacaksınız ve burada karar alabileceksiniz. Bunlar iyi haberler. Kötü haberler ise; çok iyi hazır-

lanmanız gerekiyor bu dönemde. Her sektörün, her faaliyet gösteren birimin kendi konusunu sadece Türkiye'deki iç pazar boyutunda değil, bundan sonra AB'nin içinde çalışan bir sektör olarak algılayıp buna göre teknik hazırlığını yapması lazım. Bu yaptığı teknik hazırlık da ilgili merciler nezdinde kendi çıkarlarının en uygun şekilde savunulmasını sağlamaya yönelik olmalı. Türkiye'nin bu konuda bir avantajı var. Zaten yaklaşık sekiz yıldır Gümrük Birliği içinde AB ile birlikte. Özellikle imalat sektöründekiler oyunun kurallarını az çok biliyor. Buna göre de zaten bir uyum sağlamış vaziyette. Dolayısıyla, zannederim orada belli bir birikimle hareket edecek.

Dediğiniz gibi özel sektör bir yeşil ışık almaya odaklandı. Ama bugüne kadar geçen de bir süreç var. Bu süreçte, özel sektörün performansını nasıl değerlendiriyorsunuz? Sizce AB ile ilgili üzerine düşen görevi yaptı mı?

Özel sektörün performansının geçtiğimiz dönemde oldukça iyi olduğunu düşünüyorum. Esasında Türkiye'nin Gümrük Birliği'ne girdiği zaman, yaptığı şey, AB'nin ekonomik müktesebatının üstlenilmesi oldu. Bu müzakereyi yaptı, kendini bu koşullara hazırladı ve sekiz senelik de bir tecrübeye sahip. En azından Koç Holding'e bakın. Koç Holding'in Gümrük Birliği öncesi yapısıyla, Gümrük Birliği'nden sonraki yapısı oldukça farklı. Nedir temel fark? Türkiye'deki ekonomik birimler son derece akılcı bir yapıya kavuşmuş durumda. Çünkü akılcı yapıyla çalışmazsa rekabet edemiyor. Rekabet edemezse de yaptığı yatırımlar boşa gidiyor. Bu tecrübeye sahip olan bir özel sektörden bahsediyoruz. Gümrük Birliği'nin en büyük faydası da Türkiye'nin küresel ekonomiye açılışta çok ciddi bir sınavı başarıyla vermesinin ortamını hazırlamış olması.

Bu dönemde ciddi sıkıntılı ve sancılı bir süreç yaşayacağımızı söylediniz. Sektörler bazında bakarsak, bu sıkıntıyı daha çok hissedecek sektörler var mı?

Bunu söylemek zor. Çünkü ekonomi deneysel bir bilim değil. Bunun tipik örneği Gümrük Birliği öncesi otomotiv sektörüyle tekstil sektörünün karşılaştırmalı durumlarıydı. Zannedildi ki, Gümrük Birliği sonucunda tekstil sektörü harikalar yaratacak, otomotiv sektörü de ciddi sorunlarla karşılaşacak. Bunun tam tersi oldu. Otomotiv sektörü aldı götürdü, yepyeni koşullara uyum sağladı. Tekstil sektörü kötüleşmedi belki ama olduğu gibi devam etti.

Türkiye'deki ekonomik birimler son derece akılcı bir yapıya kavuşmuş durumda. Çünkü akılcı yapıyla çalışmazsa rekabet edemiyor. Rekabet edemezse de yaptığı yatırımlar boşa gidiyor. Bu tecrübeye sahip olan bir özel sektörden bahsediyoruz. Gümrük Birliği'nin en büyük faydası da Türkiye'nin küresel ekonomiye açılışta çok ciddi bir sınavı başarıyla vermesinin ortamını hazırlamış olması

Pekiyi, kısa bir süre önce İstanbul'da NATO Zirvesi yapıldı. NATO Zirvesi'nde de Türkiye'yi en çok ilgilendiren kısım AB ile ilişkilerdi. NATO Zirvesi'nden sonra "AB kapısı açıldı" yorumları yapıldı; siz katılıyor musunuz bu yorumlara?

NATO Zirvesi sın derece başarılı bir zirve olarak tertiplendi. Gerçekten de Türkiye mesajlarını en üst düzeyde, en kapsamlı ve en etkileyici biçimde vermeyi başardı. Ama NATO Zirvesi sayesinde AB'nin bütün kapıları açıldı demek de abartılı bir ifade. Zirve sadece Türkiye'nin varmış olduğu noktanın tescili anlamına gelir. Yoksa NATO Zirvesi ile AB'nin yıl sonunda alacağı karar arasında hiçbir bağlantı yok. Bu bizim kendimize yakıştırdığımız bir sonuçtu. Ama

söylediğim gibi NATO Zirvesi kendi içinde çok başarılı oldu. Türkiye de zirve sayesinde gayet önemli mesajlarını verme olanağına sahip oldu.

Son yıllarda geçtiğimiz sürece baktığımızda Türkiye'nin mevcut sürece gelirken en çok zorlandığı alanlar sizce ne oldu?

Daha çok siyasi konular oldu ve bugüne kadar kemikleşmesini kabul ettiğimiz sorunların çözülmesinde bazı sorunlarla karşılaştı Türkiye. Bu da siyasi realizme geçiş süresinde oldu. Örneğin, Kıbrıs sorununun çözüme girmesi veya Kıbrıs'ı çözmek iradesinin söylemde değil, fiiliyatta ortaya çıkması kolay bir süreç değil. Bunu da siyasi iktidar gayet başarılı bir biçimde yaptı. Kopenhag Kriterleri'nin diğer yönlerinin hayata geçirilmesi hiç kolay şeyler değildi. Düşünün ki, Türkiye kendi demokrasi ve insan hakları anlayışında yepyeni bir sayfa açtı. Dolayısıyla bunlar esas sorunları oluşturdu. Ekonomik konulardaki sorunlar ise, zaten IMF programı sayesinde belirli bir çıpaya bağlanmış olduğu için daha kolay ele alındı.

2007 yılında 26. ve 27. üyeler olan Romanya ve Bulgaristan Topluluğa dahil olacak. Türkiye'yi bu ülkelerle gerek özel sektör, gerekse yasal düzenlemeler açısından karşılaştırmak mümkün mü?

Bu pek doğru olmaz, çünkü çok farklı örneklerden söz ediyoruz. Öncelikle boyutları son derece küçük olan ülkelerden bahsediyoruz. Türkiye ile karşılaştırılamayacak kadar ufak ülkeler. İkincisi, her iki ülkeye, özellikle Romanya'ya ekonomik olarak baktığınız zaman Türkiye'nin gerisinde olan ülkeler. Türkiye'nin birikimine, özel sektör oluşumuna sahip olmayan ülkelerden bahsediyoruz. Bunlar zaten AB'ye rakip ekonomiler olarak girmeyecek, olsa olsa tamamlayıcı ekonomiler olarak girecekler. AB'de yaratacağı sorunlar, getireceği faydalar açısından Türkiye ile karşılaştırılabilecek ülkeler değiller. Türkiye çok daha sofistike olan bir ekonomiye sahip; büyük ülkeler düzeyinde AB'ye girişi rakip ekonomi olarak görülecek. Dolayısıyla ikisinin karşılaştırılmasının uygun olacağını düşünmüyorum.

Bu müzakereler, başarı sağlansın diye yapılacak olan müzakereler. Yoksa başarısızlık için müzakere yapılmaz. Çünkü başarısızlık AB'ye son derece yüksek bir maliyet getirir. İlk kez bir müzakere başarısızlıkla sonuçlanmış olacak. Dolayısıyla, bir sonuca, bir başarıya, bir temenniye yönelik müzakereler olacak. Bu ne kadar sürer bilinmez. Bunlar çetin müzakereler olur; bunlar kolay müzakereler değildir, çok ciddi teknik hazırlık gerektiren müzakerelerdir

Son dönemde AB'ye giren üyelere baktığımızda sizin de belirttiğiniz gibi küçük ekonomileri olan ülkeler. Türkiye'nin görüşmelere kadar olan sürecinin çetinliği de sanırım Türkiye'nin bu büyüklüğünden kaynaklıyor, değil mi?

Büyük ölçüde. Örneğin özellikle Polonya'dan bazı sonuçlar çıkarmak mümkün. Polonya ilginç bir örnek. Zannediyorum bu düşünceden hareketle, Polonya ile tam üyelik müzakerelerini sürdürmüş olan AB ekibinin, şimdi Türkiye ile müzakereleri sürdürecek ekip haline gelmek üzere kaydırıldığını duyuyoruz. Doğrudur, değildir, bilemiyorum ama, bu da zaten söylediğim hususu destekliyor. Türkiye çok farklı boyutlarda müzakereyi sürdürecek, daha çetin geçecek.

Polonya ile benzerlikler var. Polonya bu süreçte ne gibi sorunlar yaşadı?

Polonya; tekstil, tarım ve bankacılık konularında ciddi sorunlar yaşadı. Bunlar benzer sorunlar. Tekstil değilse bile özellikle tarımda Türkiye'nin çetin bir müzakere dönemine gireceğini söylemek bir abartı olmayacaktır.

Pekiyi, önümüzdeki döneme bir projeksiyon yaparsak şimdiden başlanması gereken hazırlıklar var mı?

Yapılması gereken hazırlıklar var ve bunların birkaç boyutta yapılması gerekiyor. Bire bir birimler boyutunda yapılması gereken hazırlıklar var. Kendi sektörleri hakkında ve bu sektörlerin AB içindeki fonksiyonları ve yasal düzenlemeleri konusunda bilgilendirilmesi gerekiyor. İkinci etapta, kendi pozisyonlarının tespit edilmesi gerekiyor. Üçüncü etapta da bunların hükümetle ele alınıp Türkiye'nin müzakere pozisyonuna bir şekilde dahil edilmesi gerekiyor. Bu bire bir işletmeler boyutunda olabilir, işletmelerin meslek kuruluşları boyutunda olabilir, işletmelerin TÜSİAD ilişkileri doğrultusunda olabilir, yani çeşitli boyutlarda olabilir.

İstemediğimiz bir şey ama, diyelim Aralık sonunda olumsuz bir tablo çıktı karşımıza. Bu durumda ne olacak; AB kapısı tamamen kapanacak mı?

Uluslararası ilişkilerde hiçbir konu tamamen kapanmaz. Her zaman yeniden düzenlemeye tabi tutulur ve bu da tarafların çıkarları üzerine kurulu bir kombinasyon olur her zaman. Fakat böyle bir konuyu düşünmek dahi istemiyorum. Çünkü Türkiye'nin B, C, D planlarından bahsetmesinin de doğru olacağını düşünmüyorum.

Türkiye, Globalleşen Dünyada Ortak Bir Kesişim Noktası

Geçtiğimiz günlerde Otoyol fabrikasına bir ziyarette bulunan Iveco Ürün ve İş Stratejileri ile Uluslararası Operasyonlar Başkan Yardımcısı Jean Brunol, Türkiye'nin, pazarlama açısından sadece Doğu Avrupa ve eski Doğu Bloku ülkeleri değil, Ortadoğu ve Afrika'ya kadar geniş bir coğrafyaya ulaşmada bir platform görevi görebileceğini söyledi

Türkiye'deki otomotiv sektörünün bugünkü durumuyla ve geleceğiyle ilgili düşünceleriniz neler?

Öncelikle şunu söylemeliyim ki bu yıl Türkiye'de ciddi bir iyileşme görmek mümkün. Bu iyileşme ve gelişmeyi otomotiv sektöründe de görebiliyoruz. Hafif ve orta ticari araçlar segmentine baktığımızdaysa bu gelişim kendini daha da iyi belli ediyor. Türkiye bu alanda, dünyanın önemli ülkelerinden biri olma yolunda.

2001 ve 2002 gibi gerçekten çok zor iki yıl geride kaldı. Yaşanan krizlerin ardından bugün son derece olumlu bir tabloyla karşı karşıyayız. Uzun vadeye bakacak olursak, Türkiye pazarının son derece güvenli olacağını tahmin etmek için kimi temel sebeplerimiz var. Son 10-12 yılı göz önüne aldığımızda, Türkiye'nin önemli kavşakları geride bıraktığını görüyoruz. Sadece endüstriyel değil, finansal durumlar da bu kavşaklarda belirleyici oldu. Kimi ekonomik krizler yaşandı. Bu krizler son derece güçlü krizlerdi. Bugünkü duruma baktığımızdaysa gelecekle ilgili olarak son derece iyimser olduğumu söyleyebilirim. Elbette krizler yaşanacaktır. Ancak bugün Türkiye endüstriyel yapısını son derece güçlendirmiştir. Bunda elbette yabancı yatırımcıların da payı vardır. Ancak Türkiye, yabancı yatırımcılar ve uzun vadeli yatırımcılar için güven veren bir ülke konumuna gelmeye başlamıştır. Bu işin bir yanı. Diğer yandansa Türkiye, Avrupa'daki konumunu gittikçe güçlendirmektedir. Bu elbette ekonomideki gelişmeyle paralel bir durum. Genel olarak baktığımızda 2004 ticari araçlar alanında son derece iyi bir yıl olarak gözüküyor. Bu yıl ortaya çıkan olumlu tablonun yansımalarını ilerleyen dönemde de göreceğimizi umuyorum.

Sizce Türkiye'deki otomotiv sektörünün Avrupa'daki yeri nedir?

Türkiye'nin Avrupa'daki rolü bence son derece büyük. Zira Türkiye ile Avrupa arasındaki uygulamalara ve kurallara yönelik önemli işbirlikleri hayata geçiriliyor. Bu kurallar birbirine parallelik gösterdiği sürece aradaki işbirliğinde de önemli artışlar olacağına inanıyorum.

Iveco olarak Otoyol'a sağladığınız desteklerden bahseder misiniz?

Biz Türkiye'yi ve Otoyol'u çok önemli bir ortağımız olarak görüyor ve Otoyol'un büyümesi için oluşturulan stratejilere destek veriyoruz. Aynı zamanda hem Türkiye'nin hem de Otoyol'un tanıtımına katkıda bulunmayı hedefliyoruz. Bugüne dek yaptığımız çalışmalar ve işbirlikleri de bu anlayışımızın bir parçası. Bu birliktelik önümüzdeki dönemde artarak devam edecektir.

Koç Topluluğu Türkiye'nin en büyük kuruluşlarından birisi. Bu toplulukta yer alan

Ford Otosan ve Tofaş fabrikaları, Fiat ve Ford tarafından üretim merkezleri olarak kullanılıyor. Sizin Iveco olarak Otoyol için böyle bir planınız var mı?

Ticari araçlar yönünden konuya bakarsak ve değerlendirmemizi bu yönde yaparsak, otomotiv sektörü ile benzer noktalarımızın olduğu gibi pek çok farklılığımızın da olduğu ortaya çıkar. Biz öncelikle Otoyol'un Türk pazarlarında lider bir pozisyona gelmesini hedefliyor ve bunun için gerekli olan satış ve yönetim stratejilerini oluşturmasına destek veriyoruz. Uzun vadede elbette farklı stratejilere uygun bir biçimde farklı projeler hayata geçirilebilir ama şu andaki amacımız biraz önce de belirttiğim gibi ticari araç pazarında lider duruma gelmek ve burada kalıcı olmak. Türkiye'yle ilgili ileriye dönük değerlendirmeler ve planlar yapmaktayız. Otoyol'a sadece bölgesel değil, global yetki ve sorumluluk vermek istiyoruz. Türkiye'de binek otomotiv sektörü Batı Avrupa kalitesini yakaladı ve bunu büyük ölçüde gelişmiş tedarikçi altyapısına borçlu. Ticari araçlarda da Türkiye büyük bir portansiyele sahip ve dünya pazarına cevap verebilecek kapasitede. Bu noktada Koç Grubu'yla 15 yıldır var olan işbirliğimizi sadece mevcut alanlarda değil, yeni alanlarda da geliştirmek istiyoruz.

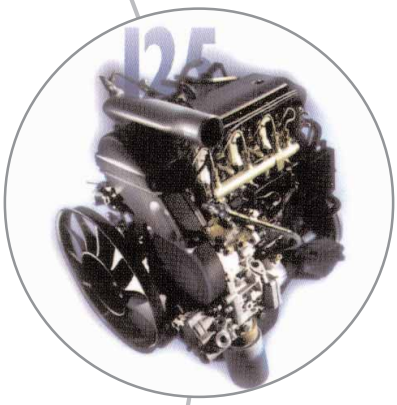
Sadece Fiat değil, diğer önemli markalar da Türkiye'de üretim gerçekleştiriyor. Türkiye'de üretim yapılmasının avantajı nedir?

Genellikle bu sorunun cevabı düşük maaliyetler olur. Bu durum yatırımcılar açısından Türkiye'nin en önemli özellikleri arasında yer alıyor. Öte yandan ben Türkiye'deki çalışanların bilgi seviyesinin ve uzmanlıklarının ve Türk kültürünün yüksek kalitesinin de avantaj yarattığı kanısındayım. Ayrıca, Türkiye çok önemli bölgesel ayrıcalıklara sahip.

Bu saydığım avantajların düşük maliyetle üretim yapmaktan daha ön planda olduğunu düşünüyorum. Dün Otoyol'u ziyaret ettik ve bu ziyaret sırasında Otoyol'un sahip olduğu teknolojik imkân ve olanakları gördük. Bunlar bizim ve diğer yöneticilerin bugüne dek gördüğümüz en yüksek teknolojiler arasında. Otoyol Fabrikası'nı göz önünde bulundurursak, Batı Avrupa'da bu kalitede ve verimlilikte çok fazla üretim tesisi yok.

Otoyol hakkında başka planlarınız var mı?

Burada çalışan insanlar yüksek bilgi birikimine ve donanımına sahip. Onun için diğer markalardan farklı olarak Otoyol'un sadece üretim bölgesi olarak değil, ayrıca araştırma-geliştirme çalışmalarının yürütülebileceği bir merkez olarak algılanabileceği düşüncesindeyim. Türkiye'de bunu gerçekleştiren uzmanlar var ve işletmenin geliştirilmesi gerekiyor. Var olan özel uzmanlar ve otomotiv endüstrisindeki teknoloji sayesinde Türkiye sadece üretim merkezi olarak değil, araştırma geliştirme çalışmalarının yapıldığı bir yer olarak tanınabilir.



Türkiye bugün gelişmekte olan pazarların tam ortasında yer alıyor. Bu durumun Türkiye açısından sunduğu avantajlar neler?

Bu jeopolitik konum büyük bir avantaj. Türkiye sadece Asya ve Avrupa ile Doğu Avrupa ve Batı Avrupa arasında önemli bir geçiş noktası değil. Aynı zamanda Avustralya'ya kadar uzanan geniş bir coğrafyaya hitap edebileceğiniz çok önemli bir merkez. Ülkeniz diğer yandan Avrupa ve Ortadoğu arasında da önemli bir geçiş noktası. Türkiye, bir başka deyişle globalleşen bir dünyada ortak bir kesişim merkezi. Bu durum Otoyol ve diğer Türk şirketleri açısından hem hammadde temini hem de pazar bulma açısından önemli avantajlar yaratıyor.

Koç Topluluğu'yla çalışıyorsunuz. Koç Topluluğu hakkındaki kişisel fikirleriniz nelerdir?

Koç Topluluğu sahip olduğumuz en büyük ve en önemli stratejik ortaklardan birisi. Böyle bir ticari ortağımız olduğu için gurur duyuyoruz. Hem çalışanlar hem de çalışma prensipleri açısından mükemmel bir kuruluş. Bu nedenle ortaklığımızı geliştirmek ve her geçen gün güçlendirmek hedefindeyiz.

Statoil ASA IGAS Yönetim Kurulu Üyesi Per Lindberg:

"Koç Holding'le Birlikte Piyasanın Liderliğini Hedefliyoruz"

Türkiye doğalgaz pazarına iddialı bir oyuncu olarak giren Koç Statoil, iki güçlü ve deneyimli ortaktan oluşuyor. Petrol sektöründe dünyanın önde gelen firmalarından Statoil ile Koç Holding işbirliğinin ürünü olan Koç Statoil ortaklığı inanç ve güven temeli üzerine kurulu

Bay Lindberg sizi tanıyabilir miyiz?
İsveç asıllı Norveç vatandaşıyım. **Statoil** şirketinde 29 yıldır çalışıyorum. Yüksek öğrenimimi hidrojeoloji dalında yaptım. Kariyerimin ilk yıllarında kaynak suları bulmak için Afrika'da kuyular açıyordum. Statoil'de çalışmaya başladım ve onlar beni "petrol mühendisine" çevirdiler. Statoil'deki ilk yıllarım, petrolün çıkarılması ve üretilmesi üzerineydi. Son 15 yıldır da doğalgaz üzerine çalışıyorum.

Bize Statoil'i tanıtır mısınız?
Statoil, entegre edilmiş petrol ve gaz tedarikçi şirketi olarak 1982 yılında kuruldu. 28 ülkede yaklaşık 19 bin çalışan ile temsil ediliyoruz. Avrupa pazarında doğalgaz tedarik eden büyük şirketlerden biri ve bunun yanında Statoil, dünyanın en büyük ham petrol satan şirketidir.

Türkiye'nin doğalgaz sektörünü "pazar" çerçevesinde değerlendirir misiniz?
Bizim için çok önemli ve ilginç bir sektör. İlginç olmasını iki şekilde açıklamak isterim. Birincisi çok çekici bir pazar; ikinci olarak tüm çekiciliğinin yanı sıra meydan okuyan bir pazar. Bizim için neden önemli olduğunu açıklamak isterim; çünkü Statoil'in Azerbaycan'da çok büyük yatırımları bulunuyor. Azerbaycan'dan başlayan doğalgaz boru hattı Türkiye'den geçiyor. Bizim için 3.2 milyar Dolar'lık bir yatırım ve elbette yatırımlarımızın geleceği Türkiye'nin doğalgaz pazarı üzerine kurulu. Dolayısıyla üretim altyapısı ve boru hattının başarısı Türk doğalgaz pazarının geleceği ile yakından ilgilidir. Anahtar pazar olarak değerlendiriyorum. Ama Statoil Türk doğalgaz sektöründe yalnız değil, **Koç Holding** ile birlikteyiz. Koç Holding bizim için çok önemli ve Türk pazarının bir parçası olarak iş fırsatlarının oldukça farkında. Koç Statoil, Şah Deniz Boru Hattı Projesi ile Türk doğalgaz sektörünün önemli oyuncularından biri olacak.

Bahsettiğiniz yatırımlar ve çalışmalar oldukça büyük ve önem arz ediyor. Statoil, bu projede Koç Holding ile birlikte çalışıyor. Koç ile Statoil arasındaki stratejik işbirliği hakkındaki değerlendirmeniz nedir?
Aramızdaki işbirliği tek taraflı bir seçim değil, öncelikle bunu ifade etmek isterim; müşterek olarak verilen bir karar olarak değerlendiriyorum. Koç Holding bizimle ilgilendi ve biz de Türkiye'deki yatırımlarımızdan önce Koç'u bulduk.
Koç, **Aygaz** ile Türkiye'nin en büyük LPG tedarikçisi. Türk enerji sektörüne olan ilgimiz arttıkça, güvenilir bir Türk ortağa ihtiyacımız olduğu ortaya çıktı ve sektöre aynı pencereden baktığımızı gördük. Koç Statoil inanca ve güvene dayalı bir işbirliğidir.

Genel çerçevede Türk ekonomisini nasıl görüyorsunuz?
2001 yılında birkaç ay Türkiye'de bulundum. Türkiye'nin ekonomisi hakkında iki ayrı görüş açısına sahip oldum. Söyleyebileceğim ilk tespit Türk ekonomisi-

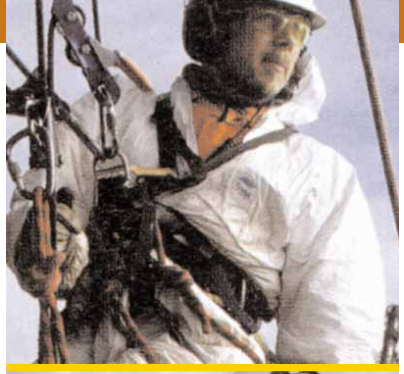
nin çok dayanıklı ve güçlü olduğudur. 2001 yılında ciddi dönemler atlatıyordu ve o zamanların ekonomi bakanlığını yürüten Kemal Derviş bir dizi reformlarla çok iyi bir iş çıkardı. Yeni bir perspektife sahip olan Türk ekonomisi, yeni yönetimlerle günümüze kadar aynı başarıyı ve çizgiyi sürdürdü. Ben kişisel olarak Türkiye'nin Avrupa Birliği ile görüşmelere başlamasını görmek istiyorum. İnanıyorum ki Türk ekonomisinin netliği ve güvenilirliği gelişmeye devam edecek. Avrupa Birliği'ne girilse de girilmese de sonucu değiştirmeyecek.

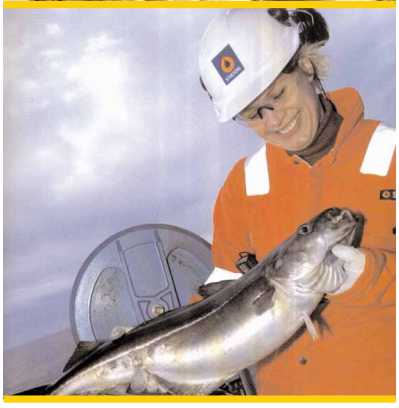
Koç Statoil'in gelecek projeleri nelerdir?

Şimdilik LPG pazarındaki planlarımızı uyguluyoruz. Devletin uyguladığı kanunların rehberliğinde işimizi büyütmeyi ve geliştirmeyi düşünüyoruz. Koç Holding ile olan işbirliğimizin devam etmesi ve güçlenerek geleceğe taşınması hedeflerimiz arasında yer alıyor. Türkiye doğalgaz piyasasının lider şirketi olmayı hedefliyoruz.

Hedef pazarlarınızdan bahsedersek, Koç Statoil işbirliği çerçevesinde Türkiye dışında hedef pazarınız var mı?

Azerbaycan ile Türkiye arasında yer alan tedarikçi olarak öncelikli işimiz çalışmalarımızın paralelinde ürünümüzün değerini korumak. İkinci olarak yeni pazarlar için hizmetimizin kalitesini daha da yükseltmek. Hedef pazar açısından Azerbaycan'ı potansiyel olarak görebiliriz. Ama





öncelikli hedefimiz Koç ile birlikte işbirliğine girdiğimiz Türk pazarıdır. Çalışmalarımızın başarısı hedeflerimizi yönlendirecek.

Koç Statoil'in aldığı "Toptan Satış Lisansı" ve "İletim Lisansı" hakkında bizi bilgilendirir misiniz?

Sizin de bahsettiğiniz gibi bu iki lisans Türkiye Cumhuriyeti Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu tarafından verilmektedir. Koç Statoil, iletimini yaptığı doğalgazın toptan satışını yapabilecek. Bu lisanslar hem doğalgazı taşıma hem de taşıdığınız gazın satışını yapma imkânı vermektedir.

Konuşmanızın başında daha önceki yıllarda Türkiye'de bulunduğunuzdan bahsetmiştiniz. Türkiye'deki deneyimleriniz nasıldı?

Hayatımın en güzel günleri arasındadır. İstanbul'un büyük hayranıyım. Tüm samimiyetimle ifade etmek istiyorum, ülke olarak tam yaşanılacak yer diyebilirim. Kıyaslama yapabilirim çünkü yedi ülkede yaşama imkânı buldum ve Türkiye birinci sırada benim için.

Koç Holding'i nasıl görüyorsunuz?

Güvenilir ve yapıcı bir şirket olarak görüyorum. Ortaklığımızdan dolayı kendimizi şanslı sayabiliriz. Başarı için hem Koç hem Statoil birlikte çalışıyor. İşbirliğimizden önce uzun zaman proje üzerinde çalıştık. Ama iş fırsatı daha netleşince Koç Holding'den çok etkilendim. Özellikle insan kaynaklarının mobilize oluş şekli ve kalifiye yönetim kapasitesi ilk aklıma gelenler. Projemiz, çok karışık bir süreçti ve tüm yapılan hazırlık çalışmalarının inanılmaz bir hızla operasyona adapte olması memnunluk vericiydi. İlk kargo siparişimizi zamanında müşterimize teslim ettik. Bu başarıda katkısı olan Koç Statoil Genel Müdürü **Cüneyt Yürür**'ün ve ekibinin profesyonel çalışma disiplinine ve tüm parçaları bir araya getirmelerine hayran kaldım. Koç Holding'i bir ortak olarak yanımızda görmekten çok mutluyum.

Beril Sönmez

Koç Statoil Gaz Satışına Başladı

Koç Topluluğu ile petrol ve doğal gaz sektörünün uluslararası alandaki en önemli şirketlerinden biri olan Norveç'li Statoil'in ortaklığı olan Koç Statoil Gaz, Türkiye doğal gaz piyasasındaki faaliyetlerine, 1 Temmuz 2004 tarihi itibariyle, sıvılaştırılmış doğal gaz satışı (LNG) ile başladı

Koç Statoil Gaz, sıvılaştırılmış doğal gaz (LNG) dağıtımına başladı. Özel teknoloji ile üretilen ve uluslararası standartlardaki kriyojenik depolama tankı ve buharlaştırıcılardan oluşan LNG Gaz Besleme Sistemi ve yine aynı şekilde özel donanımlı kriyojenik LNG treylerleri ile Koç Statoil Gaz, tüm tüketicilere maliyet gözetmeksizin maksimum güvenlik kapsamında bir satış hizmeti sunmayı hedefliyor. Amerikan NFPA ve Avrupa EN Normları baz alınarak oluşturulan şirket standartları doğrultusunda, her müşteri tesisi; güvenli çalışma koşullarını sağlamaya ve acil durumları önlemeye yönelik son teknik emniyet sistemleri ve sertifikalı ekipmanlar ile donatılmakta ve sorunsuz işletme koşulları sağlayabilmek amacıyla, müşterilere kurulan her Koç Statoil Gaz LNG Gaz Besleme Sistemi'nde yedek buharlaştırıcılar da bulunduruluyor.

Almanya'daki Fabrika Türkiye'ye Nasıl Taşındı?

%83 pazar payı ve yılda 250 bin adet termosifon üretim kapasitesiyle, alanında Türkiye'nin lider kuruluşu olan DemirDöküm, Almanya'daki Bloomberg Su Isıtıcı ve Boyler tesislerini Türkiye'ye taşıyarak dünyada ilk kez flat (düz) termosifonlar üretmeye başladı. Genel Müdür Melih Batılı ile taşınma işlemi ve 2004 hedefleri üzerine görüştük

Almanya'daki su ısıtıcı ve boyler tesislerini Türkiye'ye taşıdınız. Tesisler hakkında bilgi verir misiniz?

Arçelik tarafından Almanya'da satın alınan su ısıtıcıları ve boyler tesislerinde üretilen ürünler Almanya ve Avusturya pazarlarında önemli bir pazar payına sahip. Taşınma öncesi Ahlen'de 9500 m^2 kapalı alan üzerine kurulu olan tesiste dört ürün grubunda, 53 ana modelde 432 tip ürün üretilmekteydi. Ürün gamı içinde önemli bir yer tutan ısı pompalı boyler, Almanya pazarının %60'ına hitap ediyor. Buradaki su ısıtıcıları ve boyler fabrikasını Almanya'dan DemirDöküm tesislerimize taşıdık.

Taşınma işlemi ne kadar sürede gerçekleşti? Neler, nereye taşındı?

Tesisin, Holding bünyesinde teknolojisi en uygun şirket olan DemirDöküm'e taşınması kararı 22 Ocak 2004'te alındı. DemirDöküm ekibi 4 gün içinde Ahlen'deki fabrikanın sökümüne başladı ve ilk tır 4 Şubat'ta yola çıkarıldı. Taşınma işlemi on haftalık bir süreçte gerçekleşti. Tüm makine ve teçhizat, 39 tır ve 4 low-bed (geniş ve özel taşıma araçları) ile Bozüyük Tesisleri'ne nakledildi. Üretim sürecinin genişlemesi nedeni ile ortaya çıkan kapalı alan ihtiyacı için, Bozüyük tesislerinde ek 2800 m^2 kapalı alan yatırımı yapıldı. Bizim zaten yılda 250 bin adet üretim kapasitesi olan bir termosifon fabrikamız var. Tesisi bu termosifon fabrikamıza entegre ettik. Burada ürettiğimiz termosifonlar 50, 65, 80 ve 120 litrelik kapasitelerde ama yeni gelen ürünlerle ürün gamımız zenginleşerek 200 litreden 500 litreye kadar ulaştı. Tesislerimizin kapasitesi de 375 bin adede yükseldi.

Bu taşınma sürecinde karşılaştığınız zorluklar oldu mu? Zorlukların üstesinden nasıl geldiniz?

Taşınmanın kış dönemine gelmesi ve kötü hava şartları, bazı transferlerin gecikmesine neden oldu. Ahlen'deki üretimin, taşınma öncesinde durdurulmuş ve personelinin ayrılmış olması nedeni ile ekiplerimizin taşınma öncesi eğitimi ve üretim tekniğine adaptasyonu kısıtlı oldu. Bunun yanı sıra teknolojisi güncel olmayan bazı makinelerin devreye alınması ve üretim teknolojimize entegrasyonunda da çeşitli problemler yaşadık. Ancak bu zorluklar firmada bulunan çekirdek bir kadronun tesislerimizde üç hafta süre ile istihdamı ve her iki ekibin koordineli çalışması ile aşıldı.

Yerleşme süreci tamamlandı mı?

Yerleşme sürecinin öncelikli etabı Nisan başında tamamlandı; ancak kapalı alan yatırımı sonrasında lay-out (yerleşim) optimizasyonu sağlamak için tesis içinde ara transferler devam ediyor. Eylül başında yerleşim çalışmaları tam anlamıyla bitmiş olacak. Ancak biz üretime başladık. Halen ürettiğimiz ürünler Avrupa'ya ihraç edilmekte. Tesislerimiz termosifon ve boyler konusunda Avrupa'da yeni bir üretim üssü haline geldi. Zaten panel radyatörde Avrupa'nın üçüncü büyük fabrikasıyız,

şofbende de Avrupa'nın üçüncü büyük tesisleriyiz.

Daha önce de Arçelik Avusturya'daki Elektra Bregenz Fabrikası'nı dört ay içinde Bolu'ya taşımıştı. İki taşınma arasındaki fark nedir?

Arçelik, taşınma işlemi sırasında bizden daha avantajlı konumdaydı. Çünkü Elektra Bregenz, boş bir kapalı alana ilave bir ünite olarak transfer edildi. Bu transfer ise, mevcut bir üretim fabrikasının içine entegre edilerek yapıldı ve ilave yatırımlar ile desteklendi. Dolayısıyla, yoğun bir üretim faaliyetini aksatmadan kısıtlı bir alana yerleşildi. Her iki taşınma arasındaki temel fark budur.

DemirDöküm için bu taşınmanın faydaları nelerdir? Ürün gamınızda ne gibi değişiklikler olacak?

Taşınma ile termosifon kapasitesi yılda 375 bin adede çıkarıldı ve Türkiye'de ilk olarak flat (düz) termosifonlar üretilmeye başlandı. Ayrıca, Almanya gibi ülkelerde yaygın olan, Türkiye'de ise yeni tanınan boyler ve ısı pompası da ürün gamına dahil edildi. Dünyada sadece DemirDöküm tarafından üretilen flat serisi düz termosifonlar, dar mekânlarda termosifon kullanımı için en etkin çözüm. DemirDöküm ısı pompalı boylerler, ortam ısısını kullanarak su ısıtma özelliğine sahip olup, önemli bir enerji tasarrufu sağlıyorlar. Yine güneş enerjisi ve kazan ile akuple olarak çalışabilen solar boylerler, güneş enerjisi ile bedava sıcak su elde etme imkânını sunuyor. Avrupa'da ileri ısıtma sistemleri diye yeni bir konsept oluşuyor. Bu çerçevede, yüksek verimli konfor çözümleri sağlamak amacı ile, ürün gamına katılan boylerler ısı pompası ve kombilerimiz "Isı Sistemleri, Sistem Çözümleri" şemsiyesi altında birleştirildi. Bu sistemi şöyle düşünün; bir eviniz var, solar sistemiyle güneşten enerji alıyorsunuz. Bulutlar çıktı ve güneşten beklediğiniz düzeyde enerji alamıyorsunuz, bu durumda derhal ısı pompası devreye giriyor, topraktan ve sudan enerji alıyor. Gece oldu, enerji ihtiyacınız daha da arttı ve ısı pompası da yeterli enerjiyi sağlayamadı. Bu durumda da otomatik olarak

kombiniz veya kat kaloriferiniz devreye giriyor. DemirDöküm Türkiye'de ilk defa böyle bir sistemi üretim gamına ekledi.

DemirDöküm olarak hedefleriniz nelerdir?

DemirDöküm'ü rekabette farklılaştıran en önemli unsurlardan biri, stratejilerini müşteri ihtiyaçlarına daha yakın bir bakış açısı ile belirlemesidir. 1999 yılında başlatmış olduğumuz değişim ve küreselleşme süreci kapsamında, özellikle radyatör ve kombi alanında önümüzdeki beş yılda büyük yatırımlar yapmayı ve bu alanda dünyanın en büyük 6 şirketi arasına girmeyi hedefliyoruz.

Bu sayımızda İnegöl Koç İlköğretim Okulu'nun başarısına dergimizde yerveriyoruz. Bu güzel okul, DemirDöküm'ün büyük desteğini görüyor...

İnegöl'deki Koç İlkokulu çok hünerli bir faaliyet içinde. Çevredeki okullar arasında sürekli birincilik kazanıyor. Gerek çocukların dereceleri, gerek eğitim kalitesi, gerekse okulda bulunan bilgisayar ve dil laboratuarları diğer okullara göre fevkalade bir üstünlük sağlıyor. Okul spor aktivitelerinde, internet ve bilgisayar kullanımında da çok başarılı. Uluslararası başarılara imza attı. Geçen yıl Avrupa'da ödüller aldılar. Türkiye'de liderliğe oynuyorlar. Çok iyi bir eğitmen kadrosu var. Milli Eğitim'in yetersiz kaldığı zamanlarda okulun ihtiyaçlarının karşılanması konusunda sosyal sorumluluğumuz var. Her sene 23 Nisan'da geleneksel bir resim yarışması düzenliyoruz. Bilgisayar yazılımı ve donanımı konusunda destek veriyoruz.

Sizin desteğinizden sonra okulda ne gibi değişiklikler oldu? Bu konuda velilerin yorumları neler?

Veliler çok memnun Koç İlkokulu'ndan. İnegöl'deki bütün veliler çocuklarını okula kaydettirmek için büyük bir çaba içinde. Okul, müthiş bir talep baskısı altında. Zaten o bölgedeki ev kiralarında da müthiş bir patlama oldu.

Birçok veli okulun karşısındaki evleri kiralayarak, oradan ikametgâh çıkarmayı düşünerek çocuklarını okula kaydettirme gayreti içindeler. Bu konuda son bir gelişme oldu. Okul yönetimi buranın bir lise haline getirilmesi konsundaki isteklerini ve arzularını ifade etti. Bu konuda İnegöl Kaymakamı ile de bir görüşme yaptık. Okulun o kadar başarılı bir performansı var ki, lise haline getirilirse İnegöl'deki çocukların eğitimine çok büyük bir katkısı olacağına inanıyorlar.

Tuğçe Altınsoy

Dayanıklı Tüketim ve İnşaat Grubu Başkanı Dr. Bülent Bulgurlu (ortada), DemirDöküm ve Arçelik yöneticileriyle birlikte tesisi üretime açtı.

BİZDEN HABERLER

SEKTÖREL VİZYON

AĞUSTOS 2004 SAYI 317

Büyüyen Rusya Pazarına Arçelik Tecrübesi

Yurtdışı pazarlardaki atılımını sürdüren Arçelik, gözünü Rusya pazarına dikti. Bu atılımın ilk adımı olarak Rusya'da yeni bir tesis yatırımına gidilecek

Son dönemde yurtdışında yaptığı yatırımlarla dikkati çeken Arçelik, bu yatırımlarını bir yenisini daha ekliyor. Özellikle Doğu Avrupa'da peş peşe markalar satın alarak bu ülkelerdeki en önemli beyaz eşya üreticisi konumuna gelen Arçelik, Rusya'da da önemli yatırımlar planlıyor. Bu yatırımlarla Rusya pazarında da iddialı konuma gelecek Arçelik, böylece farklı yatırım alternatiflerini de değerlendirmiş olacak.

Avrupa'nın en büyük beş beyaz eşya şirketinden biri olmayı amaçlayan **Arçelik**, bu doğrultuda yurtdışı büyüme alternatiflerini de değerlendirmeyi sürdürüyor. Türkiye'de ve Avrupa'da sahip olduğu markalar, şirketler ve üretim tesisi ile uluslararası bir konumda olan Arçelik, yapılan incelemeler sonucunda Rusya'da yeni bir tesis yatırımına karar verdi. Yatırım için Rusya'nın seçilmesinin nedenleri arasında; pazarın büyüklüğü ve gelişme potansiyeli, rekabet koşulları, coğrafi yakınlık, düşük penetrasyon oranları gösterildi. Yeni yatırım projesi kapsamında Rusya'da, yılda 850 bin kapasiteli çamaşır makinesi üretim tesisi kurulacak.

Büyüyen Pazar Rusya

2006 yılında kademeli olarak faaliyete geçecek tesis için, yüzde 50'si dış finansmanla sağlanmak üzere 50 milyon Euro'luk yatırım gerçekleştirilecek. Arçelik, çamaşır makinesi üretiminin yanı sıra Rusya'ya buzdolabı ve fırın ihracatına da devam edecek. Yeni yatırım projesinden, 2006 yılında yaklaşık 100 milyon Euro ciro elde etmeyi öngören Arçelik, pazar tecrübesini, beyaz eşya sektöründeki büyüklük ve gelişme potansiyeliyle dikkat çeken Rusya'da üretim ile güçlendirmeyi amaçlıyor.

2003 yılı rakamlarına göre Rusya'da dayanıklı tüketim pazarı 6 milyar Dolar'a ulaşıyor. Bu pazarın yaklaşık %40'ını beyaz eşya oluşturuyor. Ülkede, yüzde 65 civarında seyreden çamaşır makinesi penetrasyon oranının ise gelecek beş yıl içerisinde %90'a yükselmesi bekleniyor.

Geleneksel Türk Tadına Arçelik Dokunuşu

Arçelik'in ürün yelpazesi, dünya standartlarında teknoloji ve ürün geliştirme çalışmalarının yürütüldüğü Ar-Ge yatırımları sayesinde, dört yeni ürünle daha da zenginleşiyor. Taşıdıkları patentler ve dünyada "ilk" olma özellikleri bulunan "7 kg/3,5 kg'lik Çamaşır Makinesi", "Super No-Frost Buzdolabı", "Hız Kontrollü Bulaşık Makinesi" ve "Türk Kahve Makinesi" önümüzdeki dönemlerde tüketiciye sunulacak.

Arçelik Üretim ve Teknoloji Grup Direktörü Turgut Soysal (solda) ve Ar-Ge Direktörü Şemsettin Eksert

Bol Köpüklü Kahve Keyfi

Ürün yelpazesini tüketicilerinin ihtiyaçları doğrultusunda belirleyen ve genişleten Arçelik, üstün teknolojisini geleneksel Türk tatları ile birleştirerek Türk kahve makinesini, kahve tutkunlarının beğenisine sunuyor.

Arçelik Türk kahve makinesi, bağımsız kullanılabilen, iki farklı pişirme haznesiyle, kısa zamanda ve aynı anda dört kişilik kahve yapma imkânı sağlıyor. Kahve hazır olunca sesli uyarı sistemiyle kullanıcısını "çağıran", böylelikle başında bekleme, pişme kıvamını ayarlama ve karıştırma külfetini ortadan kaldıran üstün teknoloji ürünü makine, aynı anda iki farklı tatta kahve yapabilme olanağı sunuyor. Sade, az, orta ve şekerli kahve seçeneklerini hatırlatma göstergeleri ise arzu edilen lezzeti yakalamayı başarıyor. 1.5 dakikada dört kahve yapabilen Arçelik Türk kahve makinesi, bir litrelik su deposuna sahip. Küçük alanlarda da kullanıma uygun olan makine, kolay temizlenebilme özelliğiyle de dikkat çekiyor. Arçelik'in tanıtımını yaptığı ürünler arasında dikkat çeken bir diğeri ise "Hız Kontrollü Bulaşık Makinesi". Arçelik, dünyada bir "ilk" olan bu ürünü ile teknolojisini mutfaklara taşımaya devam ediyor. Arçelik bulaşık makinesinde bulunan yıkama sistemi, bulaşığın cinsine göre su basınçlarını değiştirerek hassas bulaşıklara narin yıkama yaparken, zor kirlerin bulunduğu tencerelerin daha güçlü yıkanmasına imkân veriyor. Arçelik teknolojisinin en yeni ürünlerinden olan makine, kir sökme işlemi sırasında yüksek basınç, durulama sırasında düşük basınç kullanarak su ve enerji tasarrufu sağlıyor. Makinede bulunan karma program (ağır kirler ve narin parçaların aynı anda yıkanabilmesi), hızlı ve ekstra sessiz fonksiyonlarıyla tüketiciyi yepyeni özelliklerle tanıştırıyor.

İlk Keysmart Örnek Mağazası Göztepe'de Açıldı

Koç güvencesiyle herkesi "sonsuz teknoloji" ile buluşturan **Keysmart**, Göztepe'de açılan ilk örnek mağazası ile Türk teknoloji pazarındaki yerini aldı. Ürettiği bilgi ve iletişim ürünlerini esnek alım seçenekleri ile sunarak, sonsuz teknolojiyi herkesle buluşturmayı amaçlayan Keysmart, corner ve shop'lardan oluşan dağıtım ağı, yurt çapındaki 365 yetkin servisten oluşan yaygın servis ağı, satış öncesi ve sonrası destek sağlamak amacıyla kurulan call center'ları ile de her an kullanıcıların yanında yer alıyor.

İlk Keysmart'ın açılışını Beko Elektronik ICT Direktörü Özmen Genç ve Cem Ceminay birlikte yaptılar.

Teknolojinin hızına ve dinamizmine ayak uydurabilen, sürekli yenilenen ürün çeşitleri ile teknoloji ürünlerini hayatlarının ayrılmaz bir parçası olarak gören kullanıcıları hedefleyen Keysmart, dizüstü bilgisayardan masaüstü bilgisayara, GSM entegre cep bilgisayarından, dijital kameraya, flashdisk'ten kesintisiz güç kaynağına, ADSL Modem'e dek pek çok farklı teknolojik üründen oluşan geniş ürün gamını Koç güvencesiyle kullanıcılara ulaştırıyor.

Aygaz, Diyabetik Çocukların da Yanında

Aygaz sponsorluğunda düzenlenen 12. Diyabetik Çocuklar Kampı, Enez'de bulunan İstanbul Üniversitesi Sosyal Tesisleri'nde gerçekleştirildi. Kampa katılan 8-18 yaş arasındaki 75 çocuk, diyabette takip kriterleri ile önemi konusunda teorik ve uygulamalı eğitim almanın yanında, değişik sportif aktivitelerine katılma şansı da buluyor.

Kamp görevlilerinin yanında, doktor, diyetisyen, beslenme uzmanı ve psikoloğun da görevli olduğu kampı, Aygaz Dikkatli Çocuk ekipleri de ziyaret etti. "Aygaz-Dikkatli Çocuk Kazalara Karşı Bilinçlendirme Kampanyası" kapsamında 12. Diyabetik Çocuklar Kampı'nı da ziyaret eden ekip, çocuklara yangın, deprem, trafik, ilkyardım, ev ve okul kazaları konularında eğitim verdi. İnteraktif ortamda verilen eğitimler sırasında çocuklar kampanyanın sevimli maskotu Aycan ile keyifli saatler geçirdi.

Dünyada insüline bağımlı diyabetik çocukların, diyabetli yaşam konusundaki bilgi eksiklikleri ve psikososyal sorunlar nedeniyle zorluk yaşadığını belirten Prof. Dr. **Rüveyde Bundak**, kampın amacını şu sözlerle anlattı: "Çocuklara diyabetli olarak mutlu yaşayabilmenin eğitimini vermeyi, onların yaşam kalitesini yükselterek aralarındaki dayanışmayı geliştirmeyi, özgüvenlerini kazandırmayı ve böylece diyabetli çocukları eğlendirirken eğitmeyi amaçlıyoruz."

Aygaz'ın Üniversitelerle İşbirliği Sürüyor

Aygaz, eğitime destek vermek amacıyla üniversiteler ile yaptığı işbirliği kapsamında İstanbul Teknik Üniversitesi'nce düzenlenen "**14. İTÜ Petrol ve Doğal Gaz Semineri ve Sergisi**"ne katıldı. Seminerde Aygaz Genel Müdürü **Mehmet Ali Neyzi**, LPG'nin dünya ve Türkiye'deki yeri ve önemi konulu bir sunum yaptı. Önceki yıllarda sadece petrol ve doğal gaz mühendisliği bölümlerinde okuyan öğrencilere yönelik düzenlenen seminerler, gelen olumlu yansımalar doğrultusunda bu yıl akademisyenler, sektör firmaları, ilgili kamu kurum ve kuruluşların çalışanlarına açık olarak gerçekleşti.

Aygaz Genel Müdürü Mehmet Ali Neyzi

Üniversite öğrencileri ve sektör çalışanlarına LPG teknolojisi ve uygulamaları hakkında bilgi vermek, petrol, doğal gaz ve jeotermal enerji konularında endüstri-üniversite işbirliği çerçevesinde sektör yöneticileri ve uzmanlarının görüşlerini almak ve yurtdışından saygın araştırmacıların yaptıkları araştırmaları dinlemek amacıyla düzenlenen seminerde İTÜ Petrol ve Doğal Gaz Mühendisliği Bölümü'nün 35. yıl mezunlarına birer plaket de verildi. Seminer kapsamında, iki gün süresince katılımcı kuruluşlara sergi alanında tanıtım yapma fırsatı da tanındı.

Aygaz Regülatörlerine Avrupa Standardı

Sektörünün lideri **Aygaz**, Avrupa standartlarına uygun üç farklı teknik özellik ve renkteki regülatör üretimi ve bayi satışına başladı. Geçtiğimiz yıl kullanım amaçlarına göre üç tip regülatörü pazara sunan Aygaz, bu yıl da çift kilit sistemi, gaz filtre sistemi ve ateşe dayanıklı parça özelliklerine sahip regülatörleri satışa sundu.

Yeni çift kilit sistemi, regülatörün geçme-kilitleme halkası ve kilitleme mandalı sayesinde tüpe güvenli bir şekilde takılmasını sağlıyor. Bu sistem, açık konumdayken regülatörün tüpten ayrılmasını engelliyor. Aygaz regülatörlerde bulunan gaz filtre sistemi ise cihazı koruyor. Regülatörün uzun ömürlü metal gövdesinin üzerinde bulunan parçalar, ateşe dayanıklı malzemeler kullanılarak üretiliyor.

Avrupa Standardı gereği olan gövde üzerindeki ateşe dayanıklı parçalar yalnızca Aygaz regülatörlerinde bulunuyor ve maksimum güvenlik sağlıyor

“Tam Gaz Fırsat”

Aygaz, otogaz kullanıcılarına yönelik Otoaygaz mobil pazarlama kampanyası başlattı. **“Tam Gaz Fırsat Kampanyası”** adı verilen kampanyaya katılanlar **Fiat Albea** ve **Beldeyama Bomber** bisiklet kazanma şansı yakalıyor. 15 Eylül'e dek sürecek olan kampanyaya Otoaygaz, **Mogaz** ve **Lipetgaz** istasyonlarından en az 15 milyon TL'lik LPG alan tüm **Turkcell**, **Hazırkart** ve **Muhabbet Hat** kullanıcıları katılabiliyor. Otogaz kullanıcılarının kampanyaya katılabilmek için öncelikle Otoaygaz, Mogaz ve Lipetgaz istasyonlarından yaptıkları LPG alışverişi karşılığında bir katılım kartı almaları gerekiyor. Kartın üzerindeki kutucuğun kazınmasıyla çıkan şifrenin Turkcell 2966'ya kısa mesaj gönderilmesiyle kampanya katılım şartları yerine getirilmiş oluyor.

Üç ay sürecek kampanya boyunca 990 talihli Beldeyama Bomber bisiklet, üç talihli ise Fiat Albea kazanma fırsatı yakalayacak.

Aygaz Barbekü Partisinde Hediye Yağmuru

Aygaz çalışanları ve tüketiciler Antalya **Koçtaş**'ta gerçekleşen barbekü partisinde bir araya geldi. Yiyecek ve içeceğin **Tat Konserve** tarafından karşılandığı barbekü partisinde, Koçtaş'taki Aygaz standını ziyaret ederek kampanyaya katılan tüketiciler, SMS çekiliş kampanyasında hediye kazanma şansı yakaladı.

BİLGİ GRUBU

Apple, H.264/Advanced Video Codec'ini QuickTime ile Dağıtacak

Teknoloji dünyasının öncü şirketi **Apple**, H.264/Advanced Video Codec'inin (AVC), DVD Forum tarafından, gelecek nesil yüksek tanımlı HD-DVD formatına dahil edildiğini açıkladı. Moving Picture Experts Group (MPEG) ve International Telecommunication Union (ITU) tarafından ortaklaşa geliştirilen H.264/AVC, MPEG-4 standardı içerisine gelecek nesil Video Codec standardı olarak eklendi. Apple da açık standartlara dayanan H.264/AVC'sinin gelecek yıl piyasaya sürülecek QuickTime sürümüne dahil olacağını duyurdu. Apple Uluslararası Ürün Pazarlamadan Sorumlu Başkan Yardımcısı **Phil Schiller**, “Apple çok yüksek kaliteli sayısal video iletebilen ve hiçbir firmanın tekelinde olmayan açık standart H.264'ü sonuna kadar destekliyor. H.264, 250 milyondan fazla bilgisayarda çalışan ve en başarılı medya standartlarından biri haline gelen QuickTime'ın gelecek seneki sürümünde bulunacak” dedi.

Çok yüksek derecede ölçeklenebilen bir video codec olan H.264/AVC, yüksek tanımlı televizyon, video konferans ve 3G (3. Nesil) mobil multimedya gibi geniş bir kullanım alanına sahip ve tüm bant genişliklerinde mükemmel kalitede video iletim olanağı sağlıyor.

Frost&Sullivan'ın 2004 “Dünya Yayın Platformu Raporu” (Global Media Streaming Platform Report), 2002 ve 2003 yılları arasında rakiplerinin pazar payı azalır ya da aynı seviyelerde kalırken, QuickTime'ın pazar payı hızlı ve düzenli bir artış göstererek yüzde 36.8 seviyesine ulaştı. “3. Nesil Ortaklık Projesi” (3GPP) ve 3GPP2 mobil ağlar için de gelişmiş destek sağlayan QuickTime 6.5, Mac ve Windows kullanıcıları tarafından www.apple.com/quicktime adresinden ücretsiz olarak indirilebiliyor.

Otokar Ailesi Bir Arada!

Otokar Ailesi, Nehir Land'da düzenlenen "Otokar Aile Şenliği"nde bir araya gelerek Otokarlı olmanın mutluluğunu aileleri ile paylaştılar. Şenliğe Otokar Ailesi'nin 2000'e yakın üyesi katıldı.

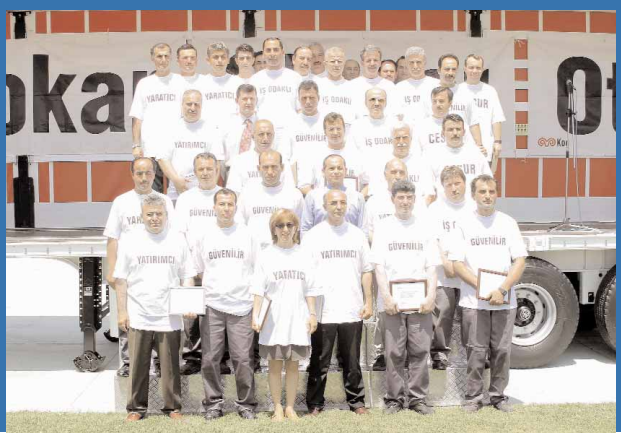
Açık havada barbekünün keyfi, müzik ve animasyon etkinlikleri ile yaşandı. Otokarlılar, bir tarafta "Rodeo"da boğa üstünde durabilme becerilerini sergilerken, diğer tarafta "Tırmanma Duvarı"nda profesyonel dağcı performansı sergilediler. "Canlı Langırt"a katılanlar, bellerinden iplerle bağlı oldukları halde futbol alanındaki hünerlerini ortaya koydular. Bu sırada, ip çekme, çuval ve balon yarışmaları da neşeyle devam etti.

Sahnede yapılan yarışmalarda Otokarlılar, mumyalamadan yetenek yarışmasına, sandalye kapmadan yoğurt yedirmeye kadar birbirinden değişik konularda becerilerini sergilediler ve çeşitli ödüller kazandılar. Düzenlenen "Define Avı"na katılan Otokarlılar 2000 kişi arasından doğru ipucunu bulmak için büyük çaba sarf ettiler. Yarışmalara katılan her Otokarlı, Otokar Ailesi'nin bir üyesi olmaktan duyduğu mutluluğu dile getirirken, ekipler hep bir ağızdan Otokar için tezahüratlar yaptılar.

Otokarlılar Kıdem Ödülleri Töreni'nde Buluştu

Otokar, Arifiye'deki fabrikasında düzenlediği "Kıdem Ödülleri" töreninde Koç Grubu'nda 10'uncu, 20'nci ve 25'inci yıllarını dolduran 38 çalışanına ödüllerini takdim etti. "Kıdem Ödülleri Töreni"nde bir konuşma yapan Otokar Genel Müdürü **Kudret Önen**, çalışanların Koç Grubu ve Otokar için en önemli sermaye olduğunu vurgulayarak, tüm Otokarlıların birer Koç Topluluğu çalışanı ve Otokarlı olmasından gurur duyduğunu söyledi. Konuşmaların ardından, Otokarlıların Otokar'ı tanımlamak için belirlemiş oldukları, "cesur, yaratıcı, iş odaklı, yatırımcı ve güvenilir" şeklindeki beş özelliği kanıtlayan kıdem ödülü alan 38 kişi teker teker sahneye çağrıldı. Tören öncesinde 16. Koç Spor Şenliği kapsamında mini futbol branşında ikinci olan Otokar takımına başarılarından ötürü teşekkür edildi.

Törende ayrıca, verimlilik alanında uygulamaya geçen önerileri nedeniyle Otokar çalışanlarından **Yaşar Özçelik** ve **Özkan Arslan** ödüllendirildi ve "Koç Topluluğu En Başarılı Koçlular"-"Yeniliğe Koşanlar" dalında ödüle layık görülen **Kenan Çolak** da tebrik edildi. Tören, fabrika bahçesindeki öğle yemeğiyle sona erdi.



Otokar Acil Servis Araçları Hizmette

Otokar yurt çapında müşterilerine verdiği hizmetlere bir yenisini daha ekledi. Türkiye'nin neresinde olursa olsun, müşterilerine her koşulda erişebilmek ve sorunları yerinde ve hızlı çözebilmek amacıyla Haziran ayında Otokar Acil Servis Araçları hizmete sunuldu.

Otokar Acil Servis Araçları, acil müdahalelerde kullanılacak yedek parça ihtiyacına da cevap verebilecek nitelikte tasarlandı. Otokar, yeni hizmet ekibinin müşterilerine en verimli hizmeti verebilecek düzeye gelmesi için çeşitli eğitimler düzenledi. Arifiye tesislerinde yapılan eğitimlere tüm acil hizmet araç kullanıcıları katıldı ve katılımcılar Garanti Otomasyon Sistemi, ekipmanların kullanımı gibi teknik konularda eğitildiler.

Bayi ve yetkili servisler bünyesinde kullanılacak araçlar için Otokar, Fiat Doblò Cargo van tipinde araçları tercih etti. İlk etapta pilot uygulama olarak 11 araç ile başlatılan projede ihtiyaç doğrultusunda araç sayısının artırılması hedefleniyor.

Türk Traktör'de Kutlama

1954 yılında Türkiye'de otomotiv sektörünün ilk üretici kuruluşu olarak faaliyetlerine başlayan **Türk Traktör** 50. yaş gününü 3 Temmuz'da kutladı.

Ankara ASKİ Spor Salonu'nda yapılan şenliğe, çalışanlar, eşleri ve çocukları ile şirketin bugünlere ulaşmasında büyük emeği geçen emekli personel ve aileleri katıldı. 50. yaş gününü kutlayan şirket, çalışanları, yan sanayisi, müşterileri ve işbirliği içindeki kuruluşlarla, yarınlara daha büyük hedeflerle hazırlanıyor.

Otoyol-IVECO, Dünya Turizm Taşımacılığında da İddialı

Otoyol-IVECO, geçtiğimiz günlerde Fas'ın Casablanca kentinde düzenlenen **Auto Expo 2004 Fuarı**'na katılarak **EUROBUS E29.14** modelinin Fas pazarı lansmanını yaptı. Aynı tarihlerde Ukrayna'nın Kiev kentinde düzenlenen Avtosalon International Mac SIA fuarına da katılan Otoyol-IVECO, bu ülkelerde turizm ve yolcu taşımacılığı pazarına yönelik taşıma ihtiyaçlarına tam olarak karşılık vermeyi amaçlıyor. Dünyanın önemli bir turizm bölgesi olan Fas'ta, turizm şirketlerine ulaşmayı hedefleyen Otoyol-IVECO'nun lanse ettiği Eurobus E29.14 modeli, klima, buzdolabı, teyp+mikrofon sistemi ile turizm şirketlerinin yolcu transferi, taşıma ve seyahat amaçlı kullanımları için tasarlanmış özelliklere sahip.

New Holland Trakmak'tan Ziraat Fakültelerine Destek

New Holland Trakmak, **Türk Traktör Fabrikası**'nda üretimi yapılan TD Serisi traktörlerin en yüksek teknolojiye sahip TD 95 DT çiftçeker/kabinli-klimalı modelini; bilimsel çalışmalarında kullanmaları, araştırma-uygulama alanlarında öğrencilerinin bilgi ve deneyimlerini de artıracak şekilde traktörlerden yararlanabilmeleri amacıyla üç ayrı üniversitenin (Ankara, Şanlıurfa ve Adana) Ziraat Fakülteleri Dekanları ve Tarım Makinaları Bölüm Başkanlarının şahsında düzenlenen törenlerle teslim etti.

New Holland TD 95 DT üç traktör sırayla Ankara Üniversitesi Ziraat Fakültesi Tarım Makinaları Bölümüne, Çukurova Üniversitesi Ziraat Fakültesi Tarım Makinaları Bölümüne ve Harran Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dekanlığına teslim edildi. Traktörlerin teslimi, her üç bölgedeki yetkili servislerin teslim öncesi bakım işlemlerini yapması ve New Holland Trakmak Eğitim Uzmanı tarafından atölye teknisyenleri ile traktör kullanıcılarına "Kullanım Bakım Eğitimi" vermesiyle birlikte gerçekleştirildi.

Fakülte Dekanları ile Tarım Makinaları Bölüm Başkanları, ayrı ayrı, teslim töreninde bulunan NHT personeli nezdinde şirket Genel Müdürü **M. Ateş Arsan** ve diğer yöneticilere yakın ilgi ve yüksek öğrenimdeki gereksinimlere gösterdikleri duyarlılıktan dolayı teşekkür ederek, daha etkili çalışmalar gerçekleştirme yolunda engelleri ortadan kaldıracak birer güç kaynağına sahip olmaktan duydukları mutluluğu dile getirdiler.

divan.com.tr ile Divan Dünyasına Bir Bakış

Divan, şirketlerinin kurumsal kimliğine yaraşır kalite ve düzende hazırladığı **www.divan.com.tr** elektronik adresini; müşteri ilişkilerini kolaylaştırmak ve iletişimi güçlendirmek amacıyla hizmete açtı. Divan'ın tüm birimlerinin yer aldığı www.divan.com.tr'den; "oteller", "ziyafet&dış ikram", "yiyecek &içecek", "endüstriyel yemek" ve "günlük tatlar" gibi başlıklarından detaylı bilgi alan internet kullanıcıları, üyelik sistemiyle de Divan bünyesindeki gelişme ve yeniliklerden haberdar olabilecek.

www.divan.com.tr, gerçek zamanlı otel odası rezervasyonu sistemiyle de benzerlerinden ayrılıyor.

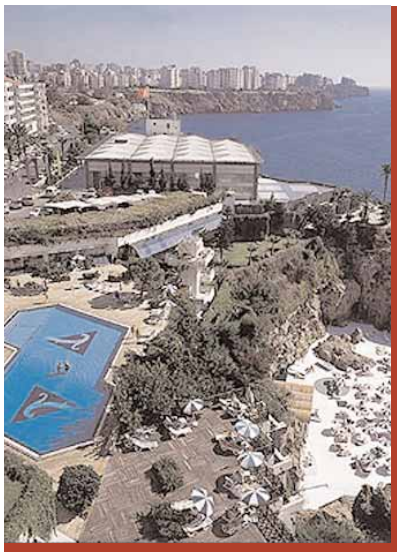
Tariş-Tat Rakı Fabrikası'nı Ark İnşaat Yapıyor

Tat ve **Tariş**'in ortaklığı ile kurulan ve yine bir **Koç Topluluğu** şirketi olan **Ark İnşaat** tarafından inşa edilecek olan **Tariş-Tat Alkollü İçecekler**'in Manisa Alaşehir'de 11 bin m^2 kapalı alan üzerine kuracağı rakı fabrikasının temeli düzenlenen bir törenle atıldı. Yerel yöneticilerin, Koç Holding ve Tariş yetkililerinin katıldığı törende, Koç Holding Gıda Perakendecilik ve Turizm Grubu Başkanı **Hasan Yılmaz** yaptığı konuşmasında, Tat'ın Tariş'le kurduğu ortaklığın önemine değindi. Bölge istihdamına önemli katkıda bulunacak olan fabrikanın en son teknolojiyle inşa edildiği ve en son teknolojiyle de üretim yapacağı belirtildi. Fabrikanın 2005 yılının ilk yarısında işletmeye alınması planlanıyor.

Kaliteli Yaşamın Mucizesi: Likopen

Tat, stres yönetiminden hayattan keyif almaya, egzersizden beslenmeye kadar geniş bir yelpazeyi kapsayan kaliteli yaşam platformunda beslenme alanına sahip çıktı. Bunun bir sonucu olarak Tat, domatese rengini verirken insan sağlığına da "mucize" değerler katan "likopen" konusunda kamuoyunu bilgilendirme misyonunu üstlenerek bu alandaki ilk atağını yaptı.

Tat, bu alanda çeşitli bilinçlendirme çalışmalarını sürdürürken, "Kaliteli Yaşam Danışmanı" tanımıyla, Prof. Dr. **Osman Müftüoğlu** ile dayanışmaya girdi. Tat, Müftüoğlu'nun birikimi ile oluşturduğu likopen içeriğini, Türkiye'nin her yerine yayılmış domatesli ürünlerini mecra olarak kullanarak, ürünlerin boyunluklarında paylaşıyor; bastırdığı kapsamlı binlerce likopen kitapçığını çeşitli aktivitelerle dağıtıyor. Likopen, insan sağlığı açısından mucize madde olarak nitelendiriliyor. Göğüs, rahim, karaciğer kanserinden korunma, Alzheimer hastalığını önleme bu mucizelerden sadece birkaçı.



Talya Oteli Yabancı Basında

Kış aylarında İspanya'da aldığı "platin kalite ödülü" ile **Talya Oteli**, İspanya'nın ünlü ekonomi dergisi "4AM"ye kapak oldu. Dergi altı sayfasını Talya Oteli'ne ayırdı.

Diğer yandan yaz aylarının hareketlenmesiyle birlikte Talya Oteli'ndeki davet ve organizasyonlar da hızlandı. Bu organizasyonlar arasında en önemlisi ise otelin kendine en çok misafir gönderen firmaları ödüllendirdiği tören oldu. İlk kez böyle bir uygulama gerçekleştiren otel yönetimi, "Yaza Merhaba" adıyla acente ve firma temsilcileri ile basın mensuplarına bir kokteyl verdi.

Chaine De Rotisseurs Derneği'nin Antalya'da başlayan etkinliklerinin ikinci tanıtım yemeği de Talya Oteli'ndeydi. Dernek, Türkiye Başkanı **Atok İlhan** ve **Metin Mörfi Menaheim**'in önderliğinde Antalya'nın seçkin gurmelerini Talya Oteli'nde ağırladı.

Migros'a Büyük Ödül

Tüketici Dergisi tarafından, Türkiye genelinde tüm alışveriş mekânlarında, halka açık merkezlerde ve internet üzerinde, 2003 Haziran ayında başlatılan ve 15 Mayıs 2004 tarihinde tamamlanan, "Markaların 2004 Yılı Tüketici Üzerindeki Etkileri" konulu araştırmada, "beklentilerinize cevap vererek kalitesine en çok güvendiğiniz marketler zinciri markası hangisidir?" sorulu anket değerlendirildi. Buna göre Türkiye'nin kalitesine en çok güvenilen marketler zinciri markası **Migros** olarak belirlendi. Cevahir Otel'de düzenlenen törende Migros Gıda Grup Müdürü **İhsan Usel**, Migros'un ödülünü, Devlet Bakanı Güldal Akşit'in elinden aldı.

Migros Gıda Grup Müdürü İhsan Usel ödülü Devlet Bakanı Güldal Akşit'in elinden aldı.

Yaza Merhaba

Koç Holding "Yaza Merhaba Partisi" 27 Temmuz akşamı yapıldı. Koç Holding CEO'su **F. Bülend Özaydınlı**'nın evsahipliği yaptığı partiye Koç Holding Şeref Başkanı **Rahmi M. Koç** ve Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç**'un yanı sıra Koç Holding'in çalışanları katıldı. Partide, çok kısa bir çalışma ve eğitim döneminin ardından, **"Koç Perküsyon Grubu"** da ilk gösterisini yaptı ve büyük beğeni topladı. Partide, birkaç aydır çalışmalarına devam eden, Koç Holding Dans Kursu'nun katılımcıları da latin danslarından örnekler sundular. Çok keyifli ve eğlenceli geçen parti, piyango çekilişi ile sona erdi. Piyangoda iki kişi **Talya** ve **Mares Otel**'de tatil kazandılar.

İnegöl'den Dünyaya Bir Eğitim Köprüsü

Vehbi Koç Vakfı İnegöl Koç İlköğretim Okulu, çoktan Avrupa Birliği'ne girmiş bile. Okulun öğrenci ve eğitimcilerinin çabası, DemirDöküm'ün de desteğiyle, İnegöl'den Avrupa'ya bir eğitim köprüsü kurulmuş. Şimdiki hedefleri, bütün İnegöl'ü Avrupa'ya taşımak

Bir okul düşünün: Ağaçlar arasında kocaman bir bahçe. Bahçede çocukların koparmadığı, suladığı renk renk çiçekler. Yasaklar yok, konuşmak var, tartışmak var. Öğrenciler öğretmen gibi ders anlatıyor. Hepsi bir dersin asistanı. Bilgisayar bozuldu mu, kimse teknik servis aramıyor. Öğrenciler işbaşında. Sınıflarda sadece kitaplar, sıralar değil, televizyonlar, videolar var. Her gün aynı saatte 15 dakika, binin üzerinde öğrenci, öğretmenler ve o anda okulda kim varsa, bir anonsla, başlıyor kitap okumaya. Öğrenciler, hazırladıkları projelerle, uluslararası yarışmalara katılıyor, ödüller alıyor. Mezun olup gittikleri okullarda birer yıldız gibi parlıyor. Veliler evlerinde ziyaret ediliyor, pedagojik eğitimlerden geçiyor. Hatta çocuklarını bu okula göndermek isteyen veliler nedeniyle, okul binasının olduğu muhitte ev fiyatları ikiye katlanıyor. Hal böyle olunca, bu okulda her şeyden önce herkesin yüzü gülüyor. Hani insanın içinden güçlükle sıyrıldığı sınavlarla, notlarla, disiplin kurulları ile geçen öğrencilik yıllarına geri dönesi geliyor.

Burası Avrupa kentlerinden birindeki bir özel okul değil. Burası Bursa'nın İnegöl ilçesinde bir devlet okulu. Burası **Vehbi Koç Vakfı**'nın "yap, işlet, devret" değil, "yap, işlet, sahip çık" felsefesiyle yaptı-

rıp devlete armağan ettiği okullardan sadece bir tanesi. 1999 yılında eğitim ve öğretime başlayan İnegöl Vehbi Koç İlköğretim Okulu, kısacık tarihinde, öğrencilerin ve eğitim kadrosunun çabası, DemirDöküm'ün verdiği destekle, büyük başarılara imza atarak, Avrupa'da dahi sesini duyurabilmiş bir okul.

"Eğitimde Türk Fikri" Konulu Bir Rapor...

Okulu uluslararası platforma taşıyan isimlerin başında gelen Bilgisayar Öğretmeni **Nevin Oktay**, Avrupa Konseyi'nin düzenlediği Europe at School yarışmasında 3.'lük kazandıklarını anlatırken gururlu: "Durmak bilmiyoruz" diyor.

Okulun Avrupa'ya açılması, bu ödülün ardından gelen tekliflerle başlamış. Önce Avrupa Birliği'nin (AB) fonladığı Sokrates Programı'na katılım için bir davet alınmış. Fakat bu programa sadece AB üyesi ya da üye adayı ülkelerden eğitim kurumlarının katılabildiği engeli ile karşılaşılmış. Bu engel eğitimcileri yıldırmamış, Koç Holding'in maddi desteği ile, İnegöl Vehbi Koç İlköğretim Okulu, İngiltere, İspanya, Finlandiya ve Hollanda'dan da okulların katıldığı projede Türkiye'yi temsil etme hakkını elde etmiş. Okul, bu proje için "Eğitimde Türk Fikri" konulu bir rapor hazırlamış.

Nevin öğretmen, farklı ülkelerden eğitimcileri ortak bir zekâda buluşturmayı hedefleyen bu projeye katılmakla, Türk eğitim sistemini Avrupa'ya taşıyıp tanıtma fırsatı elde ettiklerini belirtiyor:

"Bu raporun hazırlanma aşamasında 40 öğrencimiz geceli gündüzlü çalıştı. Çalışmalar, gazete, tiyatro oyunu gibi okul içi etkinlikler aracılığıyla, diğer öğrencilerle de paylaşıldı. Bu çalışma sayesinde öğrencilerimiz, uluslararası düşünebilme tecrübesi kazandı, özgüvenleri arttı. Öğrencinin ufku genişledikçe, öğretmenlerin de ufku genişliyor. Çünkü öğrenci hep daha çok istiyor. Öğretmenler bu okulda kendilerini yenilemek, onlar da öğrenciler gibi her gün yeniden ve yeniden öğrenmek zorundalar."

Bilgisayar öğretmeni Nevin Oktay, "Öğrenci merkezli eğitim"i okula yerleştirmeye çalışan eğitimcilerden biri.

Okulun Felsefesi: Öğrenci Merkezli Eğitim

Avrupa'daki başarılar bir yana, okulun içindeki günlük yaşam, kullanılan eğitim ve öğretim yöntemleri ile materyaller de İnegöl Vehbi Koç İlköğretim Okulu'nun farkını ortaya koyuyor. Okulun felsefesi, "Öğrenci Merkezli Eğitim." Dersler "Çoklu Zekâ Kuramı" ışığında işleniyor. Nevin öğretmen bu sistemi şöyle açıklıyor: "Okulumuzda ders işlerken, öğretmen değil, öğrenci ön planda. Öncelikle derslikler her derse göre ayrılmış durumda ve öğrenci hangi derse girecekse, o dersin araç ve gereçleriyle donanmış sınıfa gidiyor. Ayrıca derslerde her öğretmenin asistanları var. Dersleri öğretmen değil öğrenciler önceden hazırlanarak anlatıyor. Zaman zaman biz öğretmenler, sınıfta yaramaz öğrenci rolü yaparak, öğrencilerle iletişimin yollarını zorluyoruz. Yaşayarak, konuşarak, görerek öğrenmenin önemine inandığımızdan, dersleri her tür görsel donanımla, oyunlarla destekliyoruz."

Cep Telefonu Zinciriyle Başlatılan Çalışma Saatleri

Okulun bir başka özelliği ise yasakların olmaması. Bu okulda yasak yok, öğrenciye zararlı olabilecek bazı eğilimleri dahi yararlı hale dönüştürmek var. Örneğin okul öğrencileri arasında cep telefo-

nu kullanımının artması karşısında, cep telefonunu eğitim ve öğretim sürecinde yararlı bir enstrüman olarak kullanmanın yolları aranmış. Bulunmuş da. Örneğin Nevin öğretmenin sınıfı için cep telefonu zili, aslında ders zili gibi. Bir telefon zinciri oluşturulmuş. Bir liste hazırlanmış. Nevin öğretmen her gece belli bir saatte ders çalışma saatinin başladığını listedeki ilk öğrencinin cep telefonunu çaldırarak bildiriyor. Ve arkasından her öğrenci kendisinden sonraki ismin telefonunu çaldırıyor. Böylece bütün sınıf eşzamanlı olarak ders çalışmaya başlıyor. İki saatlik ödev maratonunu, yine cepten gelen "iyi uykular" çağrıları noktalıyor.

İnegöl Vehbi Koç İlköğretim Okulu öğrenci ve öğretmenleri, okullarındaki kaliteyi yükseltmek ve bölgedeki tüm okullara örnek olmakla da yetinecek gibi görünmüyorlar. Onların şimdi daha büyük bir hedefleri var: "İnegöl'ü bir Avrupa kenti yapmak…" Nevin öğretmen bu uzun ve zorlu maratonda, başta velilerden başlayarak tüm İnegöl halkı ile el ele verip koşacaklarını anlatıyor:

"-İne- ön eki, Osmanlı döneminde, 'ayrıcalıklı', 'ferah' gibi anlamlara gelmesi nedeniyle, özel olan, öne çıkan şehirlere verilirmiş. Bizim okul olarak hedefimiz, bulunduğumuz ilçe ile el ele vererek, İnegöl'ü de ayrıcalıklı bir yer haline getirmek. Okulumuzu Avrupa'ya taşıdık. Şimdi sıra ilçemizde. Yerel yöneticilerimizle de konuştuk ve işbirliğine girdik. Yerel televizyonda öğrencilerimizin sunacağı bir program ile başlayıp, kampanyalarla devam edeceğiz yolumuza. İnegöl'ü baştan aşağıya yıkayacağız mesela. Emniyet ile işbirliği içinde, öğrencilerimiz halka trafik eğitimi verecek. Okuma saatlerini bütün İnegöl'e yayacağız. Belediye hoparlörlerinden yapılan anonslarla tüm ilçe aynı anda kitap okumaya davet edilecek. İnegöl Avrupa'daki kültür şehirlerinden biri olacak."

Peki bu tozpembe manzara içinde hiç mi sıkıntıları, dertleri olmuyor? Okulun Müdür Yardımcısı **Recep Erdoğan**, yanıtlıyor bu soruyu da:

"Elbette dertlerimiz oluyor. Küçük sorunlarımızın çözülmesi için sadece bir telefonumuz yetiyor. DemirDöküm personelinin bu okulu en iyiye götürmekteki çabası, bizi daha da iyisini yapmak için teşvik ediyor. Bir de okulumuzn tekli öğretim yapmasını gönlümüz çok istiyor. Yoğun talep nedeniyle ikili öğretim yapıyoruz. Binin üzerinde öğrencimiz var. Hele bir de lisemiz olsa, Türkiye'nin bir numaralı okulu olmak konusunda bizi kimse tutamaz."

Şebnem Aksoy

SÖZ ÖĞRENCİLERDE

"Sokrates ve Okulda Avrupa programları, bana bir şeyler elde etmenin mutluluğunu, dayanışmayı, grup içinde çalışma alışkanlığını, sabırlı ve azimli olmayı öğretti. Araştırma yapma, zamanımı verimli kullanma, sorumluluk alma becerimi geliştirdi. Ayrıca bu programlarda çalışmak, eğitime bakış açımı değiştirdi ve insanlarla iletişim kurma becerim gelişti."

Çağrı KUŞ 7-C Sınıfı

"Avrupa projelerinde çalışmak, kendime güvenmemi sağladı. Proje geliştirme, araştırma yapma ve grup çalışması yapma yeteneklerimi geliştirdi. Arkadaşlarım arasında kendimi ayrıcalıklı hissetmemi sağladı. Bu da farklı projelerde çalışma isteği verdi bana."

Gizem TABAN 5-D Sınıfı

Erdoğan Gönül'ü Sevgiyle Anıyoruz

16 Temmuz 2003'te tedavi gördüğü Vehbi Koç Vakfı Amerikan Hastanesi'nde yaşama gözlerini kapayan Erdoğan Gönül ölümünün birinci yılında anıldı. Uzun yıllar otomotiv sektörüne büyük hizmetleri olan Gönül, tam anlamıyla bir otomobil tutkunuydu

Geçtiğimiz yıl 16 Temmuz'da aramızdan ayrılan **Koç Holding** Yönetim Kurulu Üyesi **Erdoğan Gönül**, ölümünün birinci yılında anıldı. İş hayatına 1959 yılında Koç Topluluğu şirketlerinden **Otosan**'da başlayan Erdoğan Gönül, Koç Topluluğu'nda tam 44 yılını geçirmişti. Otomobillere karşı bitmeyen tutkusu nedeniyle Türk otomotiv sanayiinin özellikle de Otosan'ın gelişmesinde büyük rol oynayan Erdoğan Gönül, Otosan'da 1963-1974 yılları arasında Genel Müdür Yardımcılığı, 1974-1986 yılları arasında da Genel Müdürlük görevlerini yürüttü. 27 yıl görev yaptığı Otosan'daki başarılı hizmetlerinin ardından 1986 yılında Koç Holding Otomotiv Grubu Başkanlığı'na atandı.

Otomobil Tutkusu

Çalışma yaşamının 27 yılını Otosan'da geçiren Erdoğan Gönül tam bir "otomobil tutkunu"ydu. Otomobillere olan tutkusu çok küçük yaşlarda, henüz 11 yaşındayken başlamıştı. Kendisiyle yapılan bir söyleşide, Erdoğan Gönül otomobillere olan tutkusunu şu sözlerle anlatıyordu: "Tedavisi mümkün olmayan otomobil aşkına tutulduğum zaman 11 yaşındaydım. 1933 model Buick, babamın 1933 yılında annem bana hamile kalınca hediye olarak almış olduğu otomobildir. Bu otomobilden dünyada 152 adet imal edildi. Bugün tahminen üç tane kaldığı varsayılıyor. 1938 yılında savaş çıkınca, hükümet bu özel otomobillerin kullanılmasını yasak etmiş. Babam da apartmanımızın arka tarafındaki garajda arabayı takoza almış. Hatırladığım kadarıyla 1945 yılında, babam banyoda tıraş olurken radyo dinliyordu. Spiker artık özel otomobillerin kullanılmasının devletçe serbest bırakıldığını söyledi. O zaman babam, 'Oğlum, haydi arabamızı çalıştıralım' dedi. Henüz 11 yaşındaydım, babamla birlikte garaja indik. Aküyü ön koltuğun altındaki yerine yerleştirdi, bağlantılarını yaptı. Marşa bastı ve birinci marşta otomobil çalıştı. Egzozsundan çıkan kokular ve egzoz dumanı benim içime ve ciğerlerime girdi ve ben hastalığa ilk bu şekilde yakalanmış oldum."

Sevgi Gönül'den "Dodo"suna

Erdoğan Gönül'ün ölümünden kısa bir süre sonra 41 yıllık hayat arkadaşı **Sevgi Gönül** de, Hürriyet gazetesindeki **"Sevgi'nin Diviti"** adlı köşesinde Erdoğan Gönül'ün ardından "Dodo keşke hayatta olsaydı ve bu yazımı okuyabilseydi" başlıklı bir yazı yazmış ve Erdoğan Gönül'ü şu satırlarla anlatmıştı: "Akrep burcunun son günlerinde doğmuş olduğu halde akrep burcunun tüm özelliklerini taşıyordu. Son derece sabırlıydı, çok nadiren taşan ama taştığı zaman tam köpüren ve adeta etrafını korkutan bir hiddeti vardı. Eşine-dostuna çok kıymet veren ve aynı değerlendirmeyi karşı taraftan bekleyen bir kişiliğe sahipti. Eli son derece açıktı; adeta bir şey istemeye korkardım, zira benim arzumu yerine getirebilmek ve beni memnun edebilmek için her yola başvurabilirdi. Sahip olduklarının kıymetini çok iyi bilirdi ve bana da çok sahip çıkardı. Dodo'ma tam güvenirdim, arkamda olduğunu her zaman hissederdim. Karşısında kim olursa olsun verdiği sözü mutlaka yerine getirirdi. Son derece yavaş hareket ederdi ama hiçbir randevusuna geç kalmamıştı. Havaalanına bile gereken zamandan çok önce giderdi ve bugüne kadar ada vapuru dahil, hiçbir vasıtayı kaçırmamıştı.

Daima derli toplu giyinirdi, hep bir senyör havası vardı. Son derece titizdi. Üstünü başını çıkarınca hep muntazam şekilde asardı."

Hedef, Gülümseyen Müşteriler

Koç Topluluğu'nun stratejik hedefleri içerisinde giderek önem kazanan ve öncelikler arasında yerini alan "Müşteri Memnuniyeti" konusunda 30 Haziran'da bir toplantı düzenlendi. Stratejik Planlama Başkanlığı'nın koordinasyonu ile yapılan bu toplantıda; müşteri ile doğrudan temas eden orta kademe yöneticilerin, "networking" maksatlı bir araya gelmeleri, uygulamalarından örnekleri birbirleri ile paylaşmaları ve müşteri memnuniyeti için uğraşlarında karşılaştıkları güçlükleri aktarmaları amaçlandı.

Toplantının bir başka amacı da, bu tarz bir platformun gelecekte de tekrarlanması halinde ne gibi yararlar sağlanabileceğinin görüşülmesi ve Topluluk geneline yaygınlaştırılabilir bazı uygulamaların belirlenebilmesi amacına hizmet edip etmeyeceğinin test edilmesi idi.

Migros'un ev sahipliğinde yapılan ve 24 şirketten 46 orta kademe yöneticinin katıldığı bu pilot uygulamada **Arçelik**, **Aygaz**, **Ford Otosan**, **Koçbank**, **Migros** ve **Tofaş** temsilcileri kendi uygulama ve tecrübelerinden örnekler vererek kısa sunumlar yaptılar. Karşılıklı görüşme şeklinde süren toplantıda katılımcılar, soru ve yorumları ile toplantının beklenenden öte verimli geçmesine katkıda bulundular. Stratejik Planlama Başkanı **Tamer Haşimoğlu** Topluluk Stratejik Planı'nı anlatarak, müşteri memnuniyetinin hedef ve stratejilerimizdeki yeri ve önemine değindi.

Katılımcılar; farklı uygulamalardan haberdar olunduğu, yeni fikirlerin oluşumuna katkı sağladığı ve şirketlerin müşteri memnuniyetine odaklanmasına katkıda bulunduğu için toplantıyı faydalı gördüklerini ifade ettiler ve benzer organizasyonların belli aralıklarla tekrarlanmasını önerdiler. Firmaların müşteri memnuniyeti alanında yaptıkları kimi çalışmaların kısa özetleri ise şöyle:

> Koç Topluluğu'nun değerleri arasında "Müşterilerimiz için değer yaratmak, beklentilerine kalite ve istikrarla karşılık vermek ilk önceliğimizdir" olarak tanımlanan müşteri memnuniyeti artık Topluluk için vazgeçilmez bir amaç haline geldi

Müşteri ile Sürekli İletişim

Rıdvan Uçar-Aygaz

Tüplügaz alanında 33 bin denekle periyodik olarak gerçekleştirilen ve bayi bazında sonuç veren Müşteri Memnuniyeti Araştırması sonuçları doğrultusunda:

Sosyal sorumluluk kampanyaları kapsamında 152 bin öğrenci, "Dikkatli Çocuk Kampanyası" adı altında "deprem, trafik, ilk yardım, ev ve okul kazaları"na yönelik eğitilmiş; ayrıca 400 binden fazla ev kadını "Ev Kazaları Kampanyası" ile bilgilendirilmiştir.

Dökmegaz müşterilerine Medline tıbbi danışmanlık hizmeti sağlanmaktadır. Ayrıca müşteri ihtiyaçları doğrultusunda tüketicilerin tank seviyelerini, evlerinden ya da internetten takip edebilecekleri Uzaktan Kontrol Teknolojisi oluşturulmuştur. Müşteri ile sürekli iletişim halinde bulunup müşterileri bilgilendirici broşürler gönderilmekte ve ihtiyaçlarına en kısa sürede cevap verilmektedir.

Otogaz alanında ise 400 istasyon her yıl Gizli Müşteri Araştırması ile denetlenmekte, ayrıca Otogaz Bakım Günleri ile Türkiye'nin farklı noktalarında her sene 50 bini aşkın araca bakım yapılmaktadır.

Müşteri Bakış Açısı

Özgür Yücetürk-Ford Otosan

Müşteri Bakış Açısı programı, Ford'un Avrupa'da satış ve servis operasyonlarının olduğu ülkelerde uygulanmakta olan, satış ve servis müşteri memnuniyetini ölçmeye yarayan bir araştırmadır. 1999 yılından itibaren Türkiye'de uygulamaya başladığımız Müşteri Bakış Açısı programı çerçevesinde müşterilerimize posta yoluyla anket gönderip, memnuniyet seviyelerini ölçmeye çalışıyoruz. 2003 yılına kadar sadece otomobillerde uygulamakta olduğumuz bu programın kapsamını, hafif ve orta ticari araç müşterilerimizin servis memnuniyetlerini ölçümlemek amacıyla genişlettik.

İlk dönemde satışta her 10 müşterimizden sadece 5'ini, serviste ise her 10 müşterimizden sadece 3'ünü tam memnun edebilirken, bu oranı 2004 yılı itibarı ile hem satışta hem de serviste her 10 müşteriden 7'sini tam memnun eder duruma getirdik. Bundan sonraki amacımız, öncelikle ticari araç servis memnuniyetinde mevcut durum olan her 10 ticari araç sahibinden sadece 3'ünü tam memnun edebilme oranını, kısa süre içerisinde otomobillerdeki oran olan 7 müşteriye çıkarmak. Orta vadede ise hedefimiz hem binek hem ticari tüm müşterilerimizi tam memnun etmek.

Müşteri Memnuniyetini Etkileyen Süreçler

Sevgihan Maraşlıgil-Koçbank

Pazar Araştırması: Müşteri memnuniyeti beklentilerle doğrudan ilgilidir. Bu nedenle beklentilerin bilinmesi müşteri memnuniyetinin sağlanması açısından önemlidir. Pazar araştırması ile hedef kitlenin hem gelecekteki beklentisi hem de mevcut ürünlerin iyileştirilmeye açık alanları tespit edilir. Her yıl müşteri anketleri yapılır.

Ürün Tasarımı: Müşteri beklentisinin öğrenilmesinden sonra yeni ürün tasarımı veya mevcut ürün ve hizmetlerde iyileştirme yapılır.

Hizmet Sunumu: Hangi ürünün sunulduğu kadar nasıl sunulduğu da önemlidir. Müşterilerimiz bankamızla olan ilişki boyutuna göre segmentlere ayrılmıştır. Elde edilen veriler süreçlerin etkinliklerini ve verimliliklerini geliştirmede kullanılmaktadır.

Tanıtım: Pazarlama faaliyetleri düzenleyerek satış öncesi talep geliştirilir.

Satış: Şube (Migros içi şubeler, mobil şube dahil) ve alternatif dağıtım kanalları (ATM, internet bankacılığı, Fonobank) için satış stratejileri geliştirilir.

Satış Sonrası Hizmet: Şikâyet Yönetimi elde ettiği dataları; pazarlama, satış, ilgili diğer yönetimler ve üst yönetime aktarır.

Kritik Başarı Faktörleri: Rekabet avantajı yaratan teknoloji; etkin ve verimli organizasyon; kaliteli ve kesintisiz hizmet. Dış müşteriye kadar uzanan hizmet zincirinde İç Müşteri Memnuniyeti'nin de üzerinde önemle durulmaktadır.

Hepimiz Müşterilerimiz İçin Varız

Ahu Başkut-Migros

Müşteri memnuniyeti ve müşteri odaklılık sadece sahada ya da müşteri ile birebir temas halinde olan çalışanları değil tüm şirketi ilgilendirmektedir. Migros Club CRM uygulamaları ile müşteriler tanınmakta, CRM stratejileri; "Yeni Müşteri Kazanma", "Sadakati Sağlama ve Koruma", "Giden Müşteriyi Geri Kazanma", "Harcama Potansiyelini Artırma" başlıkları altında toplanmaktadır. E-posta, call center, ücretsiz müşteri telefon hattı ile yoğun olarak bilgi akışı gerçekleşmekte, bunlar değerlendirilirken Migros Club ekranı ile müşterilerin geribildirimleri dikkate alınmaktadır.

Ar-Ge tarafından yapılan "Gizli Müşteri Çalışması" ile Migros ve rakip mağazalara müşteri ziyaretleri yapılmakta, belirlenen kriterlerin müşteri gözü ile performansları değerlendirilmektedir. Bu sonuçlar daha sonra kriter, mağaza, bölge gibi formatta internet sitesinde gerçek zamanlı takip edilmekte ve 3 aylık dönemlerde raporlanmaktadır. Müşteri memnuniyetinde herkesin, görevleri ile bütünün önemli bir parçası olduğunu işleyen ve Migros'un 50. yılı dolayısıyla hazırlanan film bu toplantıda izlendi.

Müşteri İlişkileri Prensipleri (MİP)

Pınar Çimen-Tofaş

MİP, tüm Tofaş mensuplarının müşteri ile temas anında yerine getirmesi gereken davranışları tarif eden ve dolayısıyla tüm iş süreçlerimizi müşteri mutluluğunu yakalamak adına tekrar tekrar gözden geçirmemizi sağlayacak olan yeni yaşam biçimimizdir. Bu prensipleri yaşama geçirmemizdeki ana amacımız doğru müşteri deneyimleri yaratarak müşteri gözünde algılanmamızı iyileştirmek (markamıza değer katmak) ve neticede satınalma eğilimini artırmaktır.

Tüketici Hizmetleri Nakliye Projesi

Dursun Akkuş-Arçelik

Satışı yapılan ürünler yetkili satıcı tarafından tüketici adresine teslim edilmektedir. Aynı ürüne sunulacak hizmet için tüketici evine iki kez gidilmekte, bu maksatla yetkili satıcı ve yetkili servisin araç ve personeli kullanılmaktadır. Nakliye hasarları kontrol altına alınamamakta, yetkili servis tarafından montajı yapılamayan ürünlerin garanti başlangıç tarihi kontrol dışına çıkmaktadır. Sorunun çözümü için; dağıtımı yapılacak günlük ortalama mamul adedi, mevcut ve ilave kadrolar, araç ve ekipmanlar, benzer faaliyetleri gerçekleştiren firmalara ait veriler ile hasar ve hırsızlık sigortasına ait veriler incelenmiş; "Tüketici Memnuniyetinin Sağlanması", "Yetkili Satıcı Memnuniyetinin Sağlanması", "Maliyetlerin Azaltılması ve Garanti Sürecinin Kontrol Altına Alınması" gibi getirilerin şirkete olan finansal katkıları hesaplanmıştır.

Ayrıntılı maliyet ve süreç analizi yapılarak olası güçlükler ve çözüm önerileri üzerinde çalışılmış; kullanılacak araç ve ekipmanların belirlenmesi, ürün teslim alma, nakliye, teslim etme sürecinin tasarlanması, yetkili satıcıların depolarının harita üzerinde belirlenmesi ile nakliye ve hırsızlık sigortası için uygulamalar iyileştirme faaliyetleri altında tanımlanmıştır. Alınan olumlu sonuçlar neticesinde sürekli iyileştirmeye yönelik tedbirlerle uygulama Türkiye geneline yaygınlaştırılmıştır.

Yorulduğunuzda Küçük Bir Mola Hayat Kurtarabilir...

Fiat, Trafik Yılı kapsamında yapılan etkinliklere "Yorulduğunuzda küçük bir mola hayat kurtarabilir" kampanyasıyla destek veriyor. Kampanyanın tanıtımı amacıyla 15 Temmuz'da düzenlenen basın toplantısında, her yıl birçok vatandaşın hayatına mal olan uykusuz ve yorgun olarak direksiyona geçmenin doğurduğu tehlikeye dikkat çekildi

2004 Trafik Yılı nedeniyle **"Trafikte önce siz örnek olun! Diğerlerinin değiştiğini göreceksiniz"** anlayışı çerçevesinde çeşitli iletişim kampanyaları düzenleyen emniyet teşkilatı, yorgunluk ve uykusuzlukla ilişkili trafik kazalarına dikkat çekmek amacıyla **Fiat**'ın desteğiyle yeni bir kampanya başlattı. Kampanyanın tanıtımı için 15 Temmuz'da **Rahmi M. Koç Müzesi**'nde düzenlenen basın toplantısına Tofaş CEO'su, **Diego Avesani**, Karayolu Trafik Güvenliği Kurulu Başkanı **Abdullah Bolcu** ve Emniyet Genel Müdürlüğü'nün üst düzey yöneticileri katıldı.

Ana mesajı; uzun yolculuklarda bir an önce varacakları yere ulaşmak isteyen sürücüleri yorgun araç kullanmama konusunda uyarma ve yorgunluğu giderecek molalar vermek gerektiğini vurgulamak olan Fiat'ın trafik kampanyasının tanıtımında, özellikle yolculuğun sonuna doğru yorgunluk ve dikkat dağınıklığının üst noktaya çıktığına ve varılacak yere kısa bir mesafe kalmışsa dahi mola verilmesi gerektiğine dikkat çekildi. Toplantıda, kampanya nedeniyle Fiat'ın hazırladığı el ilanı, afiş gibi görsel materyallerin Emniyet Genel Müdürlüğü'ne teslim edildiği ve bu malzemelerin trafik polisleri tarafından sürücülere dağıtılacağı bildirildi. Kampanya için özel olarak hazırlanan filmin de basın mensupları ve katılımcılara izletildiği top-

Tofaş CEO'su Diego Avesani (solda), Karayolu Trafik Güvenliği Kurulu Başkanı Abdullah Bolcu.

lantıda, bu filmin çeşitli yerlerde ve televizyonlarda gösterileceği belirtildi. Kampanyanın ne kadar çok duyulursa ve ne kadar çok tartışılırsa o derece başarılı olacağı belirtilirken, basın mensuplarının bu konuda üstlerine düşen hassasiyeti göstermeleri gerektiği vurgulandı.

"Güvenli Otomobiller Üretmek Yeterli Değil!"

Trafikte uykusuzluk ve yorgunluk konusunda yeni bir duyarlılık yaratmayı bir sosyal sorumluluk projesi olarak ele aldıklarını vurgulayan Tofaş CEO'su Diego Avesani, sürücülerin kendi kendini kontrol etmesi gerektiğinin altını çizdi. Otokontrol mekanizmasının yaygınlaşması için sürücülerin bilinçlendirilmesinin önemine dikkat çeken Avesani, bu kampanyada Fiat olarak Emniyet Genel Müdürlüğü'ne verdikleri destekten dolayı duydukları memnuniyeti dile getirdi. Fiat otomobillerinin üretiminde güvenliğe çok önem verdiklerini ancak güvenli otomobillerin karayollarında güvenli yolculuk için yeterli olmadığını söyleyen Avesani, kampanyanın amacının, önemsenmediği için her yıl pek çok vatandaşın hayatına mal olan uykusuz ve yorgun biçimde direksiyona geçmenin doğurduğu tehlikeye dikkati çekmek olduğunu anlattı. Avesani, uyku ilişkili kazaların özellikle gençler ve ticari araç sürücüleri arasında yaygın olduğunu kaydederken, "Küçük bir mola vererek hem kendi hayatınızı hem de başkalarının hayatını tehlikelerden koruyabilirsiniz" dedi. Avesani, Türkiye'deki araç parkının yaklaşık üçte birini üreten Tofaş olarak böylesine göz ardı edilen ve pek çok kişinin yaşamına ve sağlığına mal olan toplumsal bir tehdide dikkat çekmek istediklerini belirterek, kampanya sonunda sürücüleri yorgun direksiyon başına geçmeme konusunda bilinçlendirilirse amaçlarına ulaşacaklarını vurguladı. Türkiye'nin sanayi devi Tofaş'ın ticari, kanuni ve ekonomik sorumlulukları gibi sosyal sorumluluklarına da önem verdiğinin altını çizen Avesani sözlerine şöyle devam etti: "Tofaş Spor Kulübü ile altı branşta lisanslı sporcu yetiştiren, Bursa'da kurduğu Türkiye'nin ilk ve tek araba müzesiyle otomotiv mirasına sahip çıkan, **Fiat Abarth Motor Sports** takımıyla motor sporlarının gelişmesine katkıda bulunan, pek çok sivil toplum kuruluşuna maddi manevi destek olan Tofaş olarak, bu projeyle yine topluma fayda yaratma amacındayız. Çünkü bu bizim en önemli görevimiz."

15 Temmuz'da Rahmi M. Koç Müzesi'nde düzenlenen basın toplantısına Tofaş yöneticileri, Karayolu Trafik Güvenliği Kurulu Üyeleri ve Emniyet Genel Müdürlüğü'nün üst düzey yöneticileri katıldı.

İletişim Kampanyaları Çok Önemli

Basın toplantısında söz alan Karayolu Trafik Güvenliği Kurulu Başkanı Abdullah Bolcu, kazaların uzun süreli ve dinlenmeden seyahate devam eden sürücülerin trafiğe yeterince odaklanmaması, algı ve reflekslerindeki yavaşlamadan kaynaklandığını söyledi.

Trafiğe katılanlarda "trafik kültürü ve bilinç eksikliği" olduğunu vurgulayan Bolcu, bu durumun trafiğin aksamasına ya da kazalara neden olduğunu dile getirdi. Kazaların nedenlerine ilişkin verilerin, insan unsurunun önemini, onun tutum ve davranışlarının değiştirilmesi gerektiğini ortaya koyduğunu ifade eden Bolcu, "Bilgi düzeyini geliştirmeyi hedef alan iletişim kampanyalarına önem veriyoruz" dedi. Türkiye'de taşımacılığın yüzde 95'inin karayollarında gerçekleştiğini ifade eden Bolcu, hükümetin, deniz ve raylı sistem taşımacılığını geliştirmek için çeşitli projeler geliştirdiğini anlattı. Konuşmasında Bağdat Caddesi'ndeki trafik önlemlerine de değinen Bolcu, burada alınan önlemlerin de etkisini göstermeye başladığını dile getirdi.

Kampanyanın yürütülmesi için sunduğu katkıları nedeniyle Tofaş'a teşekkür eden Bolcu, 2004 Trafik Yılı etkinlikleri kapsamında oluşturulan televizyon spotlarının ve tanıtım filmlerinin etkili olması için medyanın da gereken desteği göstermesini beklediklerini dile getirdi.

Üstün Performans İçin Önce "İstemek" Gerekir

Günümüzün yoğun iş hayatında başarılı olmanın belki de birinci yolu üstün performans göstermeyi arzulamaktır. Ulusararası bir konferansçı ve danışman olan Nido Quebein, bu konuya değiniyor ve şöyle diyor: "İnsanlara üstün performansa ulaşmalarını emredemezsiniz"

İşimizi geliştirmemiz veya müşterilerimize daha iyi hizmet vermemiz, bizimle birlikte çalışan kişiler için, hiçbir zaman bizim için olduğu kadar önemli olmayacaktır. Ama çalışanlarımızı yanımıza çekebilmek için ve onların üstün performans göstermelerini sağlayabileceğimiz birçok yol var. Çalışanlarınızın işe zamanında gelmelerini, kurumun kurallarına uymalarını, iyi iş yapmalarını ve üstün performans göstermelerini çalışanlarınızdan istemek sizin hakkınız. Bunlar için yaptırım da uygulayabilirsiniz. Ancak çalışanlarınızın gerçekten sizin yanınızda olmaları, sizin işinizle en az sizin kadar ilgilenmelerini ve isteyerek yapmalarını bu yaptırımlarla sağlayamazsınız. Kimi insanların, birlikte çalıştığı kişileri kendi yönüne çekmek gibi bir kabiliyetleri vardır. Bu konuda akla ilk gelenler **John F. Kennedy** ile **Lee Iacocca**'dır.

Kennedy, Iacocca ve onlar gibi büyük liderler, insanların, onların hedefleri için istekle çalışmalarını, işlerine kendilerini adamalarını sağlamışlardır. Pekiyi nasıl? Karizma sahibi olmak veya etkileyici konuşmalar yapmak bir artı olabilir ama yeterli değildir. Büyük liderler olarak tarihe isimlerini yazdırmış bu kişiler, kendi vizyonlarını diğerlerinin de vizyonu haline getirmeyi başarmışlardır.

Başkan Kennedy 1960'ların başlarında aya insan göndermeyi aklına koymuştu ve bunu yapabileceklerini Amerikan halkına söylemişti. Hedefine o kadar inanarak söylemişti ki, Amerikan halkı da aya insan gönderilebileceğine inanmış ve kendilerini bu işin gerçekleştirilmesine adamışlardı. Sonuçta, Kennedy'nin söyleminden on yıl gibi kısa bir süre sonra Amerika aya insan göndermeyi başarmıştı.

İkna Becerisi

Lee Iacocca ise, **Chrysler Corporation**'a girdiğinde şirket bir kriz içindeydi, durumu her geçen gün kötüye gidiyordu. Ama Iacocca "Bu şirketi düzelteceğiz" dedi. Ortaya açık bir hedef konmuştu. Bu hedefe ulaşabilmek için sağlam bir aksiyon planı hazırlanmış ve kurum içinde hedefe inanç yaratılmıştı. Sonunda kongre, daha önce hiçbir özel şirkete verilmemiş olan, en yüksek kredinin verilmesi için ikna edilmişti.

Net bir şekilde tanımlanmış hedefler, sağlam bir aksiyon planı ve güçlü bir inanç, insanları sizin tarafınıza çekmek için zorunlu faktörlerdir. Eğer bu unsurları çalışanlarınıza iyi aktarabilirseniz ve onların da bunlara inanmasını sağlayabilirseniz onları yanınıza alabilirsiniz. Çalışanlarınız bu inançla kendilerini işlerine adayacaklardır.

Ancak çalışanlarınızdan üstün performans alabilmek için onları yanınıza çekmeniz yetmez. Onların size güvenmelerini de sağlamalısınız. Sizin de onların

haklarını gözeteceğinize, onlara adil olacağınıza inanmalıdırlar.

İnsan sizin nedenlerinizle değil, kendi nedenleri ile çalışırlar. Bu yüzden hedeflerinizi, aksiyon planınızı ve söylemlerinizi, çalışanların da bir şekilde yararına olacak şekilde biçimlendirmeniz gereklidir.

İnsanlar çalışmalarının sonucunda kendileri içinde bir yarar olmasını isterler. Daha fazla çalışmalarının, onlara daha fazla yarar sağlayacağını bildiklerinde ise, üstün performans göstereceklerdir. Bu yüzden çalışanlarınıza kurumun büyümesinin onlara da fayda getieceğini anlatın ve bunu söylem ve eylemlerinizle destekleyin. İnsanlar, kendilerine fayda getirecek fırsatlardan yararlanmak isterler ve bunun için ellerinden gelenin en iyisini yaparlar.

Bunu Başarabilmek İçin Sizlere On İpucu

1. Ücretlerin, çalışanların ürettikleri gelirlere bağlı olmasını sağlayın. Örneğin çalışanlarınıza kârdan pay verebilirsiniz, ancak bu adil olmayabileceği için iyi bir yöntem değildir. Daha iyisi, çalışanların daha iyi iş yaptıkça daha çok para kazanmalarını sağlayacak bir sistem kurmaktır.

2. Çok iyi performans gösterenleri sürekli ve herkesin önünde takdir edin veya bir ödül verin. İnsanlar diğerlerinin gözünde başarılı olmayı severler. Böyle bir ödül sistemi, herkeste daha çok çalışma isteği yaratacaktır.

3. Çalışanlarınızın yapılan işlere katkıda bulunmalarını sağlayın, onların görüşlerini alın. İçlerinde kendi payları olacak işleri daha kolay kabullenip, daha istekli bir şekilde yapacaklardır.

4. Terfilerinizi, kurumda en uzun çalışana göre yapmayın. Çalışanlarınızı bilgi birikimi, kapasite ve yeteneklerine göre terfi ettirin. Bu kişilerin, yeni işlerinin üstesinden gelebileceklerinden emin olun.

5. Yeni bir görev vereceğiniz her çalışanın, bu işi yapabilmesi için eğitime ihtiyacı olduğunu varsayın. Kimi insanlar, yeni işlere kısa sürede adapte olabilseler de, çoğu belli bir eğitim almadan yeni görevlerin üstesinden gelemez.

6. Kurum içinde herkesin danışabileceği akıl hocası rolünü üstlenin. Çalışanlarınızı, kendilerini kuruma yararlı olacakları şekilde geliştirmeleri ve daha iyi işler çıkarmaları için teşvik edin. Kurum içinde çıkan sorunlarla anında ilgilenip, çözüm üretin.

7. Çalışanlarınızla iyi ve sürekli ilişkiler kurun. Onlara önemli ve değerli olduklarını hissettirmeyi unutmayın.

8. Çalışanlarınızın hem mesleki hem de bireysel gelişimleri için fırsatları yaratın.

9. İnsan kaynakları stratejinizin açık, net ve adil olmasını sağlayın. Çalışanların anlamadığı, inanmadığı veya uygulamadığı stratejiler size yarardan çok zarar getirecektir.

10. Primadonnalarla yetersiz performans gösterenleri, kurumun düzenini bozmalarına izin vermeden ayıklayın.

Sizin vizyonunuzu benimseyecek ve hedefinize ulaşmanız için tüm kalbiyle sizin yanınızda çalışacak bir ekip kurmak zaman ve çaba gerektirir ama sonucu her şeye değer.

Bu yazı yazarının izni alınarak yayınlanmıştır.

Hedef, Kalite ve Verimlilik

"En Başarılı Koçlular"da "Yeniliğe Koşanlar" kategorisinde mavi yakalılar arasında ödüle hak kazanan Otoyol Sanayi'den Ali Yaman bu ayki konuğumuz. Yaman ile ödül kazanan projesi, "Dişli Kutusu Operasyonunun İyileştirilmesi" üzerine konuştuk

Bize kısaca ödül kazanan projenizi anlatır mısınız?

Proje başlığına "fikstür (bağlama aparatı) geliştirme" diyebiliriz. Söz konusu fikstürü üretiğimiz araçlarda kullanılan dişli kutusunun işleme operasyonlarını azaltmak için geliştirdim. İşleme operasyonları mevcut durumda beş ayrı tezgahta (Mazak H630N-8, Wonderer, Posalux, Elha ve Fendth) yapılmaktaydı. Bizim bu proje kapsamında geliştirdiğimiz bir bağlama aparatı ile parça tek bir tezgahta (Mazak H630N-8) işlenmeye başladı. Böylelikle 15 günde üretilebilen parçanın bir günde üretilmesi sağlandı.

Projeden ne gibi kazançlar sağlandı?

Elde edilen kazançları üç ana başlık altında toplamak gerekir. Verimlilik yönünden bakıldığında öncelikle ekipman verimliliğinde artış sağlandı. Beş ayrı tezgahta işleme için yedi ayrı "setup" ve ayar gerekmekteydi. Tek tezgahta üretilmesiyle bu ayar sürelerinin tamamı ortadan kalktı. Mevcut durumda bir tezgah-bir operatör iken iyileştirme sonrası iki tezgah-1 operatör durumu sağlandı. Kazanılan işçilik parça başına dakikada 20.42 adam olarak hesaplanabilir. Bunu

maliyet cinsinden de parça başına 8,2 Euro olarak belirleyebiliriz.

Kalite yönünden bakıldığındaysa, mevcut üretim şartlarında her 150 adet parçadan bir adedi hurdaya atılmakta iken iyileştirme sonrası bu durum ortadan kalktı. Maliyet yönünden elde edilen kazançları ise süreklilik arz eden ve bir defaya mahsus olmak üzere sağlanan kazançlar olarak iki başlıkta toplayabiliriz. Süreklilik arz eden işçilik kazancımız yılda 10 bin 741 Euro olarak görülüyor. Bir defaya mahsus kazancımızda ise dört tezgah bir daha kullanılmamak üzere boşa çıktı. Bunun bize kazancı 6 bin 300 Euro. Bu sayede elde edilen 190 m^2'lik alan ise 62 bin 700 Euro. Diğer yandan ürün stoklama maliyetinden 1817, takım stoklama maliyetinden de 333 Euro kazanç sağlanarak toplam kazanç 81 bin 891 Euro'ya çıktı.

Projenize ödül verilmesinin sizce gerekçesi neydi?

Sürekli iyileşme için en iyi uygulamaları araştırarak, mevcut şartları iyileştirici yönde fikirler üretirek önermiş olmam ödül almamın gerekçesiydi. Tabi birde yapmış olduğum bu çalışmayla, beklenmeyen bir fırsat elde etmemiz de önemli bir kriterdi.

Proje ödülü aldıktan sonra uygulama alanına geçti mi?

Proje, belirlenmiş olan deneme aşamalarından geçtikten sonra onaylandı. Sonra üretime geçildi. Yaklaşık 1,5 yıldan beri uygulama yapılıyor.

Ödüle aday olma sürecini anlatır mısınız? Sizin için sürpriz oldu mu?

Projemiz için 2003 yılı başlarında hazırlıklara başlandı. Bir ay içerisinde alt yapısı hazırlandı ve olumlu sonuçlar alındıktan sonra üretime geçildi. Koç Holding tarafından ilk defa "En Başarılı Koçlular" için başvuruda bulunuldu. Sonra biz de En Başarılı Koçlularda dereceye girmeyi başardık. Açıkçası böyle bir ödülü bekliyorduk. Çünkü projemiz daha önce Milli Prodüktivite Merkezi tarafından da ödüle layık görülmüştü. MPM tarafından yılın en iyi çalışanı ödülünü almıştık.

Törendeki duygularınızı öğrenebilir miyiz?

Törende tabii ki heyecan ve sevinç vardı. Çünkü yaptığım işten dolayı çok haz duymuştum. Bunun Otoyol çalışanı olarak yönetim tarafından ödüllendirilmesi beni çalışma bakımından motive etmişti. Bir de projemin Holding tarafından ödüle layık görülmesi ailece hepimizi sevindirdi. Ödül aldıktan sonra düşüncelerimi, arkadaşlar arasında daha iyi anlatıyorum.

Bir Karede "Uçmak"

Koç Allianz'ın bu yıl on birincisini düzenlediği fotoğraf yarışmasının, konusu "uçmak". Siyah-beyaz ile renkli olmak üzere iki ayrı dalda düzenlenen fotoğraf yarışmasına son başvuru tarihi 1 Ekim 2004

"Uçmak sadece kanat çırpmak mıdır?
O zaman sevinçten, mutluluktan uçmanın fotoğrafı olur muydu?
Gökyüzünün mavi derinliği sadece kuşların mıdır?
O zaman uçakları, helikopterleri, paraşütle süzülenleri, uçurtmaları, rüzgârın havalandırdığı yaprakları nasıl fotoğraflardık?"

İşte bu yıl 11. kez düzenlenen Koç Allianz Fotoğraf Yarışması, bu soruların yanıtlarını arıyor. Yarışmanın bu yılki konusu "Uçmak". Paraşütler, uçurtmalar ve kuşlar gibi havada uçan her şeyin yansıtıldığı fotoğrafların değerlendirileceği yarışma; mutluluktan, zevkten, sevinçten uçan insan fotoğraflarına da açık. Siyah-beyaz ve renkli olmak üzere iki ayrı dalda gerçekleştirilen, amatör ve profesyonel tüm fotoğrafseverlerin katılabileceği yarışmaya, 1 Ekim 2004 Cuma akşamına kadar başvurulabiliyor.

Daha önceki yıllarda "Ellerin Dili", "Türkiye'nin Köprüleri", "Çarşı-Pazar", "Türkiye'nin Aileleri" gibi pek çok farklı ve ilginç konuda düzenlenen yarışmaya bu yıl da büyük bir ilgi bekleniyor. Her aday, her bir dal için en çok beş adet fotoğrafla yarışmaya katılabiliyor. Yarışmaya kabul edilecek fotoğraflarda aranan en önemli kriter, fotoğrafların herhangi bir yarışmada derece almamış olması. Fotoğrafın sergilenmiş veya yayınlanmış olması, yarışmaya katılım bakımından bir engel teşkil etmiyor.

Seçici kurulu, Mimar Sinan Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. **Ahmet Öner Gezgin**, Fotoğraf Sanatçıları **Şakir Eczacıbaşı**, **Ani Çelik Arevyan**, **Merih Akoğul**, **Arif Aşçı**, Fotoğraf Dergisi Editörü **Nadir Ede** ile Koç Allianz Murahhas Azası ve Genel Müdürü **M. Kemal Olgaç**'tan oluşan yarışmada, her iki kategoride birincileri 4 milyar 500 milyon, ikincileri 3 milyar, üçüncü yarışmacıları ise 2 milyar TL ödül bekliyor.

Koç Allianz Fotoğraf Yarışması'nın sonuçları 24 Ekim 2004 tarihinde duyurulacak. Yarışmada ödüle ve sergilenmeye değer görülen eserler ise takip eden bir ay içinde Koç Allianz Oditoryum Fuayesi'nde fotoğrafseverlere sunulacak.

Yarışma İçin Başvuru Adresi

Koç Allianz Fotoğraf Yarışması 2004
Bağlarbaşı, Kısıklı Cad. No: 11
Altunizade 34662 İstanbul
www.kocallianz.com.tr

“İşimizin Temelinde Samimiyet Var”

1980’li yıllardan bu yana Ford acenteliği yapan Bayrampaşa Ford Otosan Yetkili Bayii Keleşler Ford Plaza’nın sahibi Ahmet Keleş, “Hayat Boyu Müşteriler” felsefesinin tüm çalışmalarına yön verdiğini söylüyor ve ekliyor: “Bütün organizasyonu müşterinin hayatını kolaylaştırmak üzerine programlamalısınız”

Koç Topluluğu ile birlikteliğiniz nasıl başladı?

Ford acenteliğine 1980 yılında başladım. **Keleşler Motorlu Araçlar**, bir aile şirketi. **Koç Topluluğu** ile aile ilişkilerimiz 1960’lı yıllarda **Arçelik**’le başlıyor. Sonrasında sırasıyla Koç Topluluğu’nun üretmiş olduğu, o zamanki adıyla **Uniroyal** lastikleri, dayanıklı tüketim ürünleri, Beko’nun acenteliği, ardından **Tofaş** acenteliği yaptık. Şu anda da Ford acentesi olarak devam ediyoruz.

Ford ile tanışmanız nasıl oldu?

Ford’la tanışmamız, yine ailenin içinden gelen bir sistemle oldu. Biz zaten 1972 yılında Tofaş’ın acentesiydik. 1980’li yıllarda Ford acenteliğine geçtik. O dönemlerde İstanbul bayisi olarak Sirkeci’de faaliyet gösteriyorduk. 1993 yılında, yeni Ford Escort otomobillerinin imalatı ile birlikte Sirkeci’den çıktık. Bayrampaşa bölgesinde, daha küçük bir işyerinde sadece satış amaçlı başladık. 1997’de sekiz bin metrekare alana sahip plazamızı inşa ettik. Burada; servis, yedek parça, satış, filo ve sigorta alanlarında faaliyet gösteriyoruz. 1997 yılından beri bu plazadayız ve gerçek anlamda müşteriye ve her dalda hizmeti, yani hem satış aşamasında hem satış sonrasındaki hizmeti ancak böyle büyük bir mekânda yapabiliyoruz.

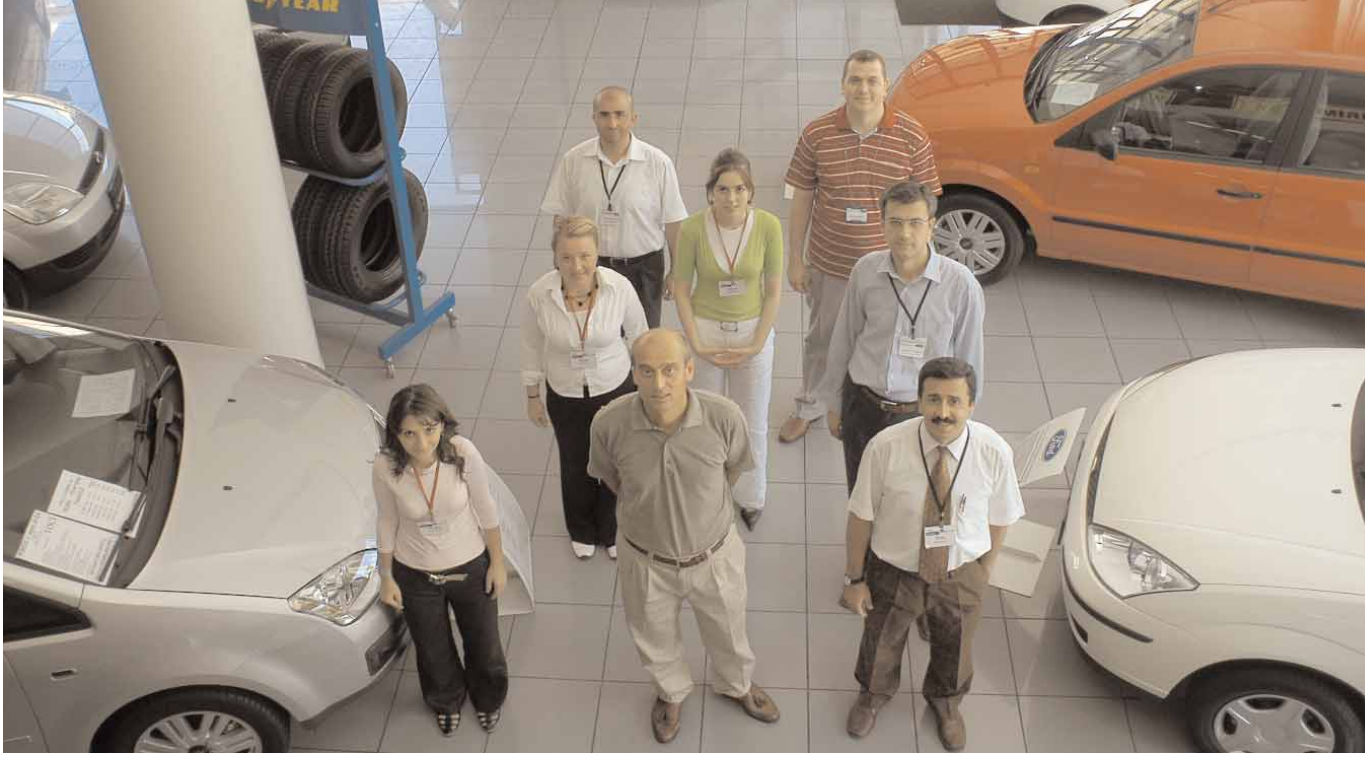
Ford Otosan, 2001 yılında yılda 20 bin araç üretirken, şu anda yılda 200 bin araç üretiyor. Hızla büyüyen köklü bir kuruluşun çatısı altında olmanın avantajları neler?

1990 yılından beri Avrupa’daki fuarların çoğuna gittim. O fuarlara gittiğim zaman, Ford’un Avrupa’da ne kadar köklü, ne kadar büyük bir firma olduğunu çok daha iyi gördüm. Fakat Türkiye’de yerli üretim olduğundan, dışa kapalı bir ekonomi olduğundan bu ürünlerin Türkiye’ye ithalatı yoktu. Dolayısıyla Ford gerçek anlamda büyümesini gerçekleştiremiyordu. Ford olarak, sadece ticari araç satan bir firma konumundaydık. Ürünlerimizin içinde otomobil yoktu. Ticari araçlarımız da sınırlı sayıdaydı.

1995’ten sonra, Ford ve Koç Topluluğu ortak olduktan sonra, Ford’un gerçek gücünü algılamaya ve anlamaya başladık. Bu elbette bayi olarak bize yapacağımız yeni yatırımlar konusunda büyük güç verdi. Bu sebeple 50-100 metrekarelik satış mağazalarından, bugünkü 8-10 bin metrekarelik plazalara rahat bir şekilde taşındık. Biz 1995 hatta 2000 yılına kadar yapılan bayi toplantılarında, hep Türkiye haritasına bakarak yönümüzü bulmaya çalışırdık. 1995 yılıydı, İngiltere’deki bir toplantıya katıldığımızda ilk defa önümüze bir dünya haritası geldi. O dünya haritasında gördük ki, Ford’un dünyanın her tarafında teşkilatı var.

Ford’un “Hayat Boyu Müşteriler” felsefesi altında gerçekleştirdiği çeşitli çalışmalar var. Siz bu doğrultuda, müşteri memnuniyetini sağlayabilmek için kendi bünyenizde ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?

Şirketin içindeki ana şablon Ford’un müşteri memnuniyeti programından geliyor. Bizim onun üzerine yapmış olduğumuz bazı küçük ilaveler var. Elemanlara yaptığımız yatırımlar var. Ama esas kaynağımız Ford’un müşteri memnuniyeti programı. Ford’dan bize gelmiş olan şablonda **satış**, **servis**, **yedek parça** ve **müşteri ilişkileri** başlıkları altında dört bölüm var. Buna sigorta hizmetlerini de ekleyebiliriz. Bu hizmetlerin içerisinde, Ford’un eğitimlerini almış elemanları biz sistem içerisinde değerlendiriyoruz. Örneğin elemanın bölü-



mü satışsa, öncelikle o kişinin bireysel performansını ölçen kriterlerimiz var. Her satış elemanının, hangi gün kaç araç sattığı, kaç müşteriyle görüştüğü, kaç eski müşterisini takip ettiği ile ilgili bir skalası var. Diyelim bir satış elemanının portföyünde beş yüz müşterisi var. Bu müşterilerin bir kısmı araç almış, bir kısmı showroom'a gelip bilgi almış, bir kısmı da bizzat müşteriye gidip temasta bulunmuş. Bu satış elemanının birinci görevi, müşterilerinin tamamı ile ilgili; bölgeleri, iş kolları, araç parkları gibi konularda bilgiler çıkarmaktır. Bu temel bilgileri aldıktan sonra bir izleme planı yapar. Bu izleme programı üç seneye varan 1, 3, 6, 12, 24 ve 36 aylık izlemeleri kapsar. Buradaki temel amaç sadık müşteri yaratmak, müşterinin olabilecek her türlü sorununa anında çözüm bulmak ve müşterinin otomotiv konusundaki tüm ihtiyaçlarına cevap verebilmektir.

Türkiye'de otomotiv piyasasının oldukça canlandığı bir dönemdeyiz. Sektörün içinde yaşayan biri olarak, otomotiv pazarı ile ilgili sizin görüşlerinizi alabilir miyiz?

1990'lı yıllarda rahmetli **Turgut Özal**, "Türkiye'de bir milyon otomobil satılacak" demişti. O zaman Türkiye'de otomobil satışı 200 bin civarındaydı. Bu sene neredeyse 1 milyonlu rakamlara doğru gelmeye başladı. O dönemlerde de Turgut Özal, sadece yerli üretimle 1 milyonluk müşteri potansiyelinin yaratılamayacağını, dünyaya açık bir Türkiye'nin olması gerektiğini ve dünyanın her tarafındaki, her tipteki ürünlerin buraya gelerek çeşitli müşteri katmanlarına ulaşabileceğini ve ulaştığı takdirde 1 milyonluk pazarlara ulaşılabileceğini söylüyordu. Türkiye o dönemlerde krizlere girmeseydi, belki 1 milyonlu rakamları 90'lı yıllarda da yakalamış olacaktık. 65 milyonluk Türkiye'deki satışın 1 milyondan çok daha fazla olması gerektiğine inanıyorum.

Her sektörde rekabetin arttığı bu dönemde, rakiplerinizden farklılaşmak için ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz? Sizi diğerlerinden ayıran en büyük özelliğiniz nedir?

Sizi; eğitiminiz, kaliteniz ve bakış açınız farklılaştırır. Eğer yapınız eğitimliyse, kalite standartlarınız yüksekse, geriye bir tek bakış açınız kalıyor. Daha önce de belirttiğim gibi, aldığımız eğitim müşteri memnuniyeti anlayışıyla paralel doğrultuda gidiyor. İşimizi buna paralel olarak samimi bir şekilde yapıyoruz. Bütün olayların odak noktasına müşterinizi koyup da, müşteriden hareket ederseniz, üreteceğiniz ürünleri, vereceğiniz hizmetleri ve içerideki bütün organizasyonu müşterinin hayatını kolaylaştırmak üzerine programlarsanız, müşteri bundan etkilenir. Hizmetin iyi olduğunu, ona farklı bir şekilde geldiğini, onu rahatlattığını hissettiği için, hizmetten istediği faydayı almaya başlar.

Bir Ford bayisi olarak Koç Topluluğu bünyesinde yer alıyorsunuz. Bu bağın getirdiği Koç kültürü sizin iş yapış biçimlerinizi nasıl etkiliyor?

Koç kültürüyle tanışmam 1960 yılına kadar uzanıyor. Beko, Arçelik, Uniroyal ve Tofaş'la süregelen bağımız, şu anda da Ford sayesinde devam ediyor. **Vehbi Koç**'un toplantılarımıza gelip, iki söz etmesi bile bizleri çok etkiliyordu. Vehbi Bey, iyi analiz eden, iyi yorumlayan, istediği mesajları çok iyi verebilen bir insandı. Bunu daha sonra **Rahmi Bey**'de de gördük. Şimdi de **Mustafa Bey**'i de yaptığı toplantılarda, konuşmalarda izliyoruz. Koç kültürü, anlatması kolay değil ama, müşteri hizmetine odaklı olarak gelişti. Dürüstlük, çalışkanlık, iyi hizmet çerçevesinde gelişti. Bunun üzerine Ford'un da kültürünü ilave etmek istiyorum.

Gülbin Gayretlier

“Metropol Kadını Deyip Geçmeyin, Gerekirse Traktör de Kullanırız!”

Kimilerine göre motorlu araçlar sadece erkekler içindir. Hele hele konu traktör olunca bu inanç daha da güçlenir. Milliyet gazetesiden Şule Yücebıyık, Bizden Haberler için Türk Traktör'ün TM175 modelini kullandı ve bu inancın pek de yerinde olmadığını gösterdi

18 Nisan Pazar günü **Milliyet Business** ekinde çok hoş bir haber vardı. **Bülent Yardımcı** imzalı haberin konusu Denizli Sarayköy'den **Filiz Ekiz** adında genç bir kızla ilgiliydi.

Koç Holding, genç kadını, babasının tarla sürdüğü traktörün yeni modelini görmesi için İstanbul'a getirmişti.

Traktörlerle büyüyen ama hayatında Denizli dışında şehir görmemiş olan Filiz, holdinge yazdığı bir mektupta, bir gün İstanbul'u görmeyi çok istediğini ama imkânsızlıklardan ötürü gelemediğini anlatmıştı.

New Holland Trakmak yetkilileri de jest yapıp, yeni modelin tanıtım toplantısına onu da çağırmışlar, Sarayköylü çiftçi kızı Filiz'in bu arzunu yerine getirmişlerdi. Duygu yönü ağır basan, okuyanları birazcık hüzünlendiren bir haberdi. Şimdi okuduğunuz haberinse, komedi yönü ağırlıkta.

Bu kez kahramanımız, tam bir metropol kadını. İstanbul'da doğmuş, İstanbul'da büyümüş. Hayatında üç beş kez, o da en az bir kilometre uzaktan olmak üzere traktör görmüş. Daha önce yanlışlıkla bile olsa, herhangi bir tarlaya ayak basmamış bir kadın.

Ve Koç Holding, bu kez de bu kadını,

traktör kullanmak üzere bir köye davet ediyor.
Bu kadın kim mi?
Şule Yücebıyık, yani ben!...

Traktör Kullanmak Kim, Ben Kim?

Koç Holding'in yayınladığı "Bizden Haberler" dergisi için planlanan bu proje bana aktarılınca, hemen kabul ettim. O anda, traktör kullanmak nedense cazip geldi.
İtiraf ediyorum, akabinde "evet" dediğime pişman oldum ve traktör kullanmamak için ne gibi bahaneler üretebileceğimi düşünmeye başladım. Hiç alakam olmayan ve gözüme son derece sevimsiz görünen bu makineyi niye kullanacaktım ki?
Şansım bir yere kadar yaver gitti. Bir gün kar yağdı, bir gün sel baskını oldu, işimiz çıktı, seyahate gittik vs.
Geçen hafta ofiste, "Oh be, bizim kızlar, bana traktör kullandırmaktan galiba vazgeçtiler" diye düşünürken telefon bir kez daha çaldı!...
Artık kaçış yoktu. Pazar günü için tüm organizasyon yapılmıştı.
Türk Traktör Trakya Bölgesi Bayii **Tahsin Keskin**'le yola çıktık. Yaklaşık bir saat sonra Silivri'nin Çanta beldesine geldiğimizde, şaşkınlıktan dilimi yutacaktım.

Ve Çanta Köyü'ndeyiz

İstanbul'a bir saat mesafede, gerçek bir köy hayatı yaşanıyor buralarda. Buğday, arpa, ayçiçeği tarlaları, bostanlar, birbirinden sevimli köyler, inekler, koyunlar, tavuklar... Her şey ne kadar da doğaldı. Ve vakit geldi çattı.
Çanta köyünde bizi bekleyen traktörün yanına vardık. Öğlen sıcağında kan ter içinde kalmış ve durumdan haberi olmayan işçiler, beni "ne alaka" edasıyla süzüyorlardı. Traktör geldi. Tahsin Bey, benim kullanacağımı söyleyince, işçiler önce hayretle "Ne, siz mi?" diye çığlık attılar. Sonra, hayatlarında nadir karşılaşacakları bu manzaranın keyfini çıkarmak için, işi gücü bırakıp, seyre koyuldular.

Bir Tarla Dolusu Erkeğin Karşısında

Durumumu düşünebiliyor musunuz?
İlk kez traktör kullanacağım. Hem de kasıklarını tuta tuta gülmeye hazırlanan bir tarla dolusu erkeğin karşısında. Sonradan New Holland TM175 modeli olduğunu öğrendiğim traktörün kabinine yerleştim. Bir ayçiçeği tarlasının ortasındaydık. Manzara harikaydı ama benim bunu seyredecek halim mi vardı?
Bir dakika, bu bildiğim traktörlere hiç benzemiyordu. Kabine iki basamakla kolayca çıktım. Kafamdaki "toz toprak içinde, hop hop hoplayan, sürücüsüne işkence çektiren traktör" imajı anında silinmişti. Kabinin içi buz gibiydi; ve sıkı bir müzik sistemi vardı. Otomatik vitesi, bilgisayarıyla, lüks bir otomobilde var olan tüm donanıma sahipti.
Oradan biri, traktörün el frenini, gaz pedalını, vitesi gösterip, kenara çekildi. Kullanımı otomobile benziyordu. Yine el frenini indiriyor, ileri geri düğmelerini ayarlıyor, vites yükseltip gaza basmak suretiyle dev aracı hareket ettirebiliyordunuz.

"Hayatımda ilk kez traktör kullanacağım. Hem de kasıklarını tuta tuta gülmeye hazırlanan, bir tarla dolusu erkeğin karşısında. Sonradan New Holland TM 175 modeli olduğunu öğrendiğim traktörün kabinine yerleştim. Bir ayçiçeği tarlasının ortasındaydık. Manzara harikaydı ama benim bunu seyredecek halim mi vardı?"

Tavşan ve Kaplumbağa

Üstelik, espriliydi. Üzerinde tavşan ve kaplumbağa çizimi olan iki düğme vardı. Vites büyütürken tavşana, küçültürken kaplumbağaya basıyordunuz.
İlk denemem fiyaskoydu. Kendimi bir anda, tarlanın ortasında geri geri giderken buldum. Biri yetişti ve yanlışlıkla ileri yerine geriye taktığım vitesi düzeltti.
Birkaç dakika içinde traktör kullanan biriydim. Gururluydum, çünkü kimse umduğu kadar gülememiş, hatta hakkımı teslim edip alkışlamışlardı bile...
Şimdi övüne övüne (biraz da abartarak) herkese anlatıyorum, "Ben tarlalarda traktör kullanmış kadınım" diye. Tabii, New Holland'ın traktör kullanmayı son derece konforlu ve adeta çocuk oyuncağı haline getiren teknolojisinden hiç bahsetmeden.

Sarıyer Belediyesi Koç Üniversitesi ile Geleceğe Yürüyor

Sarıyer'de göreve geleli henüz üç ay olan çiçeği burnunda Belediye Başkanı Yusuf Tülün, Koç Üniversitesi ile her konuda işbirliği içinde olacaklarını belirtiyor. Kendisiyle projeleri ve Koç Üniversitesi'nin ilçedeki varlığı üzerine görüştük

Sarıyer için en çok hangi hizmeti gerçekleştirmek istersiniz? Sarıyer ile ilgili hedefleriniz nelerdir?

Seçimde seçmene verdiğimiz dört temel sözümüz var. Birincisi adliye binasını, belediye binasını, kaymakamlık binasını aynı alana toplamak istiyoruz. İkincisi, **Sarıyer**'deki hastanelerimizi hem teknik özellikleri hem de fiziksel özellikleri bakımından vatandaşın ihtiyacına yanıt verebilecek duruma getirmek. Üçüncüsü, mülkiyet sorunundan kaynaklanan bir problemimiz var. 4916 sayılı, vatandaşlarımıza üzerinde oturdukları mülkü satmayı mümkün kılan kanun yürürlüğe girmeli. Derhal bu insanlarımıza tapu vermeliyiz ve mülkiyet sorununu çözerek modern kentleşmenin yolunu açmalıyız. Dördüncüsü ise, her mahalleye bir mahalle konağı yapmak. Bu mahalle konağında muhtarlık, genç kızlarımız için el sanatlarını ve kendilerini geliştirebilecekleri kurslar verecek. Küçük sağlık operasyonlarının yapılabileceği birimler, e-belediyecilik doğrultusunda her türlü faturanın ödenebileceği veznelerimiz olacak.

Sarıyerliler sizden neler talep ediyor? Örneğin Sarıyerli kadınların sizin yönetiminizden beklentileri nelerdir?

Evlerinde ürettiklerini pazarlamak isteyen ev hanımları var. Bu, bence Türkiye'nin işsizlik sorununa temel bir yaklaşım. İşte ben de onların isteklerine hemen cevap veriyorum. Rumelikavağı'ndan Rumelihisarı'na kadar çeşitli satış noktaları hazırlıyorum şu anda. Bunları çok modern satış yerleri olarak hazırlayacağız.

Belediye denilince aklımıza çöp vergisi, kaçak yapılara göz yumulması, zabıtaların simitçi kovalaması, çukurdan geçilmeyen yollar ya da su basmış evler geliyor. Neden hep olumsuzluklar akla geliyor ve sizce "belediye" denilince akla ne gelmeli?

Bugüne kadar insanca yaşayabilecekleri ortamlar sağlanmadığı için, bekledikleri hizmetleri alamadıkları için insanlar böyle düşünmekte yerden göğe kadar haklılar. Ben devleti çok eksik buluyorum. Vatandaşın da çok eksikliği var. Devlet parseller üretebilseydi, insanların her türlü altyapısı hazırlanmış, çok kolay imarlı yerler yapabilmelerine yardımcı olsaydı kaçak yapılar olmazdı. Bu insanlar daha modern şeyler meydana getirebilirlerdi. Şimdi bir enkazı hep beraber gülistana çevirme mücadelesini vermemiz lazım.

Belediyecilik anlayışının artık değiştiği yolundaki görüşlere katılıyor musunuz? Değişen nedir?

Kesinlikle. Vatandaşın fikrinin olmadığı, katılımının sağlanmadığı bir belediyecilikten; yaşayanların fikirlerinin, düşüncelerinin ve isteklerinin yönetime girdiği bir belediyeciliğe geçmemiz lazım. Avrupa normlarının devreye girdiği, yasalarımızın buna göre düzenlendiği bir zamanda artık rutin belediyeciliği terk edip sosyal belediyeciliği öne çıkarmamız lazım. Kültürel hayatımıza, eğitim seviyemize, sağlık koşullarımıza kadar her şeyi göz önüne alacak, sivil toplum örgütlerinin de düşünceleriyle içinde yer alacağı, üniversiteyle kol kola yürüyeceğimiz, hep birlikte yöneteceğimiz bir yönetim tarzını getirmemiz lazım.

Koç Üniversitesi Sarıyer'de konumlanıyor. Üniversite ile nasıl bir etkileşim içindesiniz?

Biz henüz üç ayı geride bıraktık. Ancak üniversitemizde yöneticilerimizle hemen tanıştık ve kendilerine düşüncelerimizi açtık. Önümüzdeki beş yıllık süreç içinde üniversitemizle her türlü konuda işbirliğine gideceğiz. Biz elimizdeki bütün imkânlarla, bütün yetkilerle üniversitemizin yanındayız. Hiç şüphe etmiyoruz ki, ellerindeki bütün imkânlarla, bütün birikimlerle, geniş bir perspektifle üniversitemiz de bizim yanımızda. Çünkü bu toprakları, bu havayı birlikte kullanıyoruz. Geleceği de birlikte yaşayacağız.

Bir kente üniversite inşa edilmesi, kentin çehresini değiştiren önemli bir faktör. Koç Üniversitesi'nin Sarıyer'de böyle bir misyon yüklendiğini söyleyebilir miyiz?

Kesinlikle böyle düşünüyorum. Bu konuda geçmişte de aynı düşüncedeydim. Şu anda şehrin içinde, eski yerleşim alanlarında bile yeşili aradığınızda bulduğunuz birkaç nokta var. Bu yerler mezarlıktır, hastanedir, eski bir camidir, üniversitedir ya da askeriyenin birimleridir. Üniversitelerin, okulların sonuna kadar yanında olmayı, bu anlayışla dünden beri savunuyorum, yarın da savunacağım.

Koç Üniversitesi ile birlikte Sarıyer'de neler değişti?

Üniversite bazı şeyleri zorlamaya başladı. Üniversitemize giden yolda sağa sola baktığınızda yıkıntıları, yarım kalmış binaları görürsünüz. Bunların süratle tamamlanması gerekiyor. Bu yapılar şu anda görsel açıdan bir çirkinlik ve ekonomik açıdan bir kayıp. Bunun için sivil toplum örgütleriyle birlikte çalışıyorum. Üniversite bunu zorlayan bir başlangıç oldu. Benim için **Koç Üniversitesi**, **Boğaziçi Üniversitesi**, **Teknik Üniversite**, **Yıldız Üniversitesi**, **Işık Üniversitesi** bir şanstır. Bunlarla birlikte yürüdüğüm sürece yeni şeyler düşünürüm.

Üniversiteye devam eden gençlerle birlikte Sarıyer'in genç nüfusunda da bir artış oldu. Bunun iç turizmde nasıl bir etkisi oldu?

Belirli ve kısıtlı zamanlarda Sarıyer'den gelip geçen bir nüfus olarak değerlendirsek de bu nüfus Sarıyer'i hareketlendirdi. İç turizme olumlu etkisi oldu. Bu yüzden Sarıyer merkezinde çok önem verdiğimiz bir ana caddemizin çalışması var. Yine alternatif yolları da düzeltiyoruz şu anda. Öğrencilerimiz ihtiyaçlarını buradan karşıladığında, buranın ulaşım araçlarını kullandığında, sosyalliğiyle, giyim tarzıyla, oturma kalkmasıyla, yediği içtiği yerlerdeki seçimleriyle bile Sarıyer'e katkıda bulunacaktır. Esnaf da kendini ona göre düzeltecektir.

Sarıyer'de bulunan Sadberk Hanım Müzesi'ni de düşünürsek "Koç" isminin Sarıyer bölgesinin kültürel zenginliğine katkısı olduğunu söyleyebilir miyiz?

Kesinlikle. Bence kültürel her varlık, gördüğü köprü göreviyle, dünü bugüne ve özellikle yarına taşıması vasfıyla çok büyük önem arz eder. Ama ben yöneticiler olarak tanıtımda eksik kaldığımızı düşünüyorum. İnsanlarımızla bu tür kültürel varlıklarımızı tanıştırmamız lazım. Ben tanıtım konusunda her türlü işbirliğine hazırım. Benim için **Sadberk Hanım Müzesi**, çok önemli zenginlik kaynaklarından biridir.

Peki, sizin beklentileriniz neler Koç Üniversitesi'nden?

Koç Üniversitesi mükemmel bir birikime sahip. Tek beklentim, işbirliğidir. Şu anda, aklıma gelen bir şeyi söyleyip aklıma gelmeyen bir şeyi de dışarıda bırakmak istemiyorum. Özetle, ben üniversitemiz ile kol kola yürümek istiyorum ve güzel şeyler ortaya koyacağımızı düşünüyorum.

Tuğçe Altınsoy

Damdaki Mizahçı

Cihan Demirci

"Önümüzdeki Sezona Bakıcaz!"

Ağustos ayı demek, yeni futbol sezonunun başlaması demektir. Geçen sezon artık geride kaldı, o halde biz şimdi önümüzdeki sezona bakıcaz. Spikerlerin televizyonda maç anlatırken dilimize farkında olmadan kazandırdığı o birbirinden ilginç, acayip cümleler, sarsıcı tanımlamalar, derin saptamalar beni her zaman çok gülümsetmiştir. Tabii gülümsetmekle kalmamış, uzun yıllar yememiş-içmemiş bunların listesini tutmuşumdur. Gelin şimdi bu cümlelerden bazı örneklere bağlanalım!..

Size aktaracağım ilk cümle aslında spiker değil futbolcu cümlesi. Son yıllarda her maçın bitiminde yaşanan ve artık bizi bıktıran fabrikasyon bir cümle örneği bu. Ne zaman bir maç bitse, futbolcular terli terli soyunma odalarına doğru giderken, yanlarına yaklaşan bir sunucu mikrofonu uzattığında futbolcu arkadaşlar adeta tek bir ağızdan çıkmışçasına ezbere bir cümle sarf ediyorlar. O meşum cümleyi hemen anımsadınız sanırım; aynen şöyle: "Bu maç geride kaldı, artık önümüze bakıcaz!.." Şimdi buradan ne anlıyoruz: "Futbolcumuz önüne bakmadığı bir maçı daha geride bırakmıştır! Önüne bakmadığı için maç sırasında birkaç kez rakip takımın futbolcularıyla çarpışmış, bir keresinde kale direğine kafasını çarpmış hatta hakemin üstüne çıkmıştır! Ama bütün bu kazalardan ders alan futbolcumuz bundan sonra artık önüne bakacaktır!.."

Maçlarda duyduğumuz cümlelerden biri de şu: "Sevgili seyirciler bugün sahada eksik olan tek bir şey vardı, o da gol!.." Şimdi burdan ne anlıyoruz: Sahada her şey varmış, kırmızı kartın yanında kuş sütü bile eksik değilmiş. Tek eksik şey golmüş işte. Gol dediğin zaten nedir ki? Bugün var, yarın yok! Bazen öyle doksandan falan atılır, bazen şamdelden bazen de rövaşata ile, penaltıyla filan ağlara takılır, bu golü o kadar büyütmemek lazım canım. Çok üstüne düşünce şımarıyo, sonra hep ofsayttan falan oluyo işte. Sonra gol olmamış da n'olmuş, beraberlik sağlanmış. Ne güzel işte. Birlik, beraberlik, bunlar önemli şeyler diil mi? Hadi başka maça kardeşim, hadi başka maçaaa!.. Bu spikerler bizi de bozuyo yaaa neyseee!..

Bir başka cümlede sıra: "Maçın yıldızı bu futbolcu, sahada basmadık yer bırakmadı sevgili seyirciler..." Maçın yıldızı futbolcumuz sanki her yerine ayak basmak ve ayak izi bırakmak için sahaya çıkmış. Spikerimiz bu hızla aslında bir sonraki cümlesinde şöyle de diyebilir: "Sahada basmadık yer bırakmayan bu futbolcunun yeni hedefi aya ayak basmak sevgili seyirciler, hatta daha da ötesi ayda ayak basmadık yer bırakmamak!"

İşte bomba bir cümle daha: "Bugün tüm takım sanki tribünlere oynuyor sevgili seyirciler..." Acaba diğer günlerde kimlere oynuyorlar dersiniz? Ayrıca futbol biraz da tribüne gelenler için oynanmaz mı? Futbolcular maçları tribüne oynuyorsa, futbol spikerleri de maçları sadece kendileri için mi anlatıyorlar acaba? Cümleye dikkat, sanki spiker kardeşimiz aşçılığa soyunmuş bu cümlede: "Topun oyunda kalma süresi çok ama çok önemli sevgili seyirciler!.." Topun oyunda kalma süresini iyi ayarlayamazsanız sonuçta ne olur; maç iyi pişmez, çiğ kalır alimallah! Sert kalır, sert kalan bir maç da sert geçer. İyi pişmemiş bir maçın da tadı tuzu, öyle fazla pozisyonu filan olmaz.